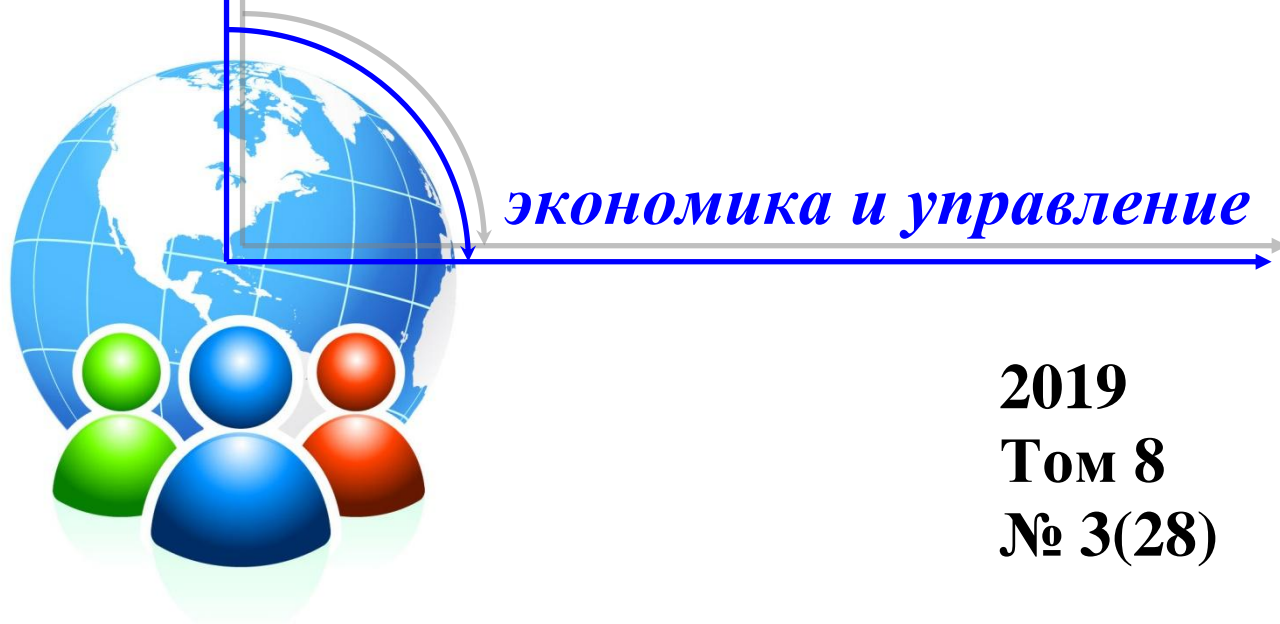


16+

ISSN 2309-1762

Азимут научных исследований:



2019
Том 8
№ 3(28)

СОДЕРЖАНИЕ*политические науки*

ВЛИЯНИЕ «МЯГКОЙ СИЛЫ» РОССИИ НА ЭСТОНИЮ Бакалов Владимир Георгиевич.....	13
ОБРАЗЫ ПРОШЛОГО КАК РЕСУРС ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ Денисов Юрий Петрович, Стаурский Станислав Станиславович.....	16
ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ В ПРОГРАММАТИКЕ РОССИЙСКИХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ Захаров Сергей Алексеевич.....	20
АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА В ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКАХ Коньров Ажжол Турагулович.....	23
ЭВОЛЮЦИЯ ИДЕЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ ОБЩЕСТВА: ОТ РЕЛИГИОЗНОЙ ФИЛОСОФСКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ К РАЦИОНАЛИСТСКИМ ТЕОРИЯМ Магомедов Рашид Мухтарович.....	27
«МЯГКАЯ СИЛА» КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Тагворян Маргарита Погосовна.....	32
ПРОБЛЕМА СООТВЕТСТВИЯ ТУРЦИИ ПОЛИТИЧЕСКИМ КРИТЕРИЯМ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОСОЮЗ Ходнева Мария Сергеевна.....	34
«АРКТИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС» В СТРАТЕГИЯХ АРКТИЧЕСКИХ СТРАН НА ПРИМЕРЕ ДАНИИ, ФИНЛЯНДИИ И ШВЕЦИИ Эминова Эльмира Джаферовна.....	37
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ, БЕЗОПАСНОСТЬ И ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ, ЭТНОКУЛЬТУРНЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ Яковлюк Иван Васильевич, Шестопал Сергей Станиславович, Астахова Екатерина Викторовна, Магомедов Рашид Мухтарович.....	40

экономические науки

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ Исаева Патимат Гаджиевна, Абдурахманов Саид Курамагомедович.....	49
ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭФФЕКТОВ РЫЧАГОВ И РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ «ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ» ЗА 2013-2017 гг. Алексеев Михаил Анатольевич, Ларцева Лариса Александровна.....	53
ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТРАИВАНИЯ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ В ЕВРАЗИЙСКИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ МАГИСТРАЛИ И ПРОЕКТ «НОВЫЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ». ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ РЕШЕНИЯ Анохов Игорь Васильевич.....	57
ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕБНЫХ ПЛАНОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗОВ Асабин Виталий Викторович, Гаранин Максим Алексеевич, Гнатюк Максим Александрович.....	64
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ Закирова Элина Рафиковна, Шеина Екатерина Георгиевна, Астанакулов Олим Таштемирович.....	69
ИНТРОДУКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ Ахмадеев Равиль Габдуллаевич, Быканова Ольга Алексеевна, Морозова Татьяна Викторовна.....	75
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ РОССИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ Герасимов Владислав Олегович, Кульметьев Роман Игоревич, Ахметшин Эльвир Мунирович.....	79
ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКИХ УСЛУГ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ Белозерцева Наталья Петровна, Оточина Анастасия Денисовна.....	84
ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ Беркалов Сергей Витальевич.....	88
МОДЕЛЬНАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Бобин Дмитрий Витальевич, Никитин Виктор Васильевич.....	93
БОЛЬШОЕ ПРОСТРАНСТВО ЕВРАЗИИ: ВОЗМОЖНОСТИ, ОГРАНИЧЕНИЯ, РИСКИ Боброва Виктория Викторовна.....	98

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ Булгакова Маргарита Андреевна, Свищева Ирина Валерьевна.....	102
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ, КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ЛИНЕЙКИ МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ Вершинина Анна Геннадьевна, Холодкова Арина Евгеньевна.....	105
РОЛЬ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ Кривошапова Светлана Валерьевна, Ветлугин Денис Дмитриевич.....	109
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВКИ НДС НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ В 2019-2024 ГОДАХ Водопьянова Валентина Александровна, Петрова Виктория Сергеевна.....	113
РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ) Володина Светлана Геннадьевна.....	117
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТА Исаева Патимат Гаджиевна, Гадашакаева Диана Руслановна.....	120
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА Красова Елена Викторовна, Газиева Эльмира Азизовна.....	124
ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Гамзагаджиев Марат Тагирович, Махачева Мадина Дагировна.....	129
АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ Мартынов Ливон Михайлович, Геворгян Размик Манвелович.....	133
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ Смольянинова Елена Николаевна, Генералова Олеся Вячеславовна.....	136
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА-КЛИЕНТА DIGITAL-АГЕНТСТВА Белозерцева Наталья Петровна, Гервас Ксения Евгеньевна.....	139
МОДЕЛЬ АНАЛИЗА И ОЦЕНКА РИСКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ Гнатышина Елена Александровна, Лысенко Юлия Валентиновна, Лысенко Максим Валентинович, Гордеева Дарья Сергеевна, Корнеев Дмитрий Николаевич.....	143
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК Смольянинова Елена Николаевна, Голубева Ирина Алексеевна.....	149
ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ШВЕЙНОГО ИЗДЕЛИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ Графова Татьяна Олеговна, Рыбальченко Анастасия Николаевна.....	152
АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: К ВОПРОСУ О ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ Грязнова Елена Владимировна, Треушников Илья Анатольевич, Владимиров Александр Анатольевич.....	156
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ Левкина Елена Владимировна, Гусев Евгений Георгиевич.....	160
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ Донецкова Ольга Юрьевна, Плужник Анна Борисовна.....	163
ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА РОССИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД Ермилова Мария Игоревна.....	168
РАСЧЕТ ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ В 2019 ГОДУ Василенко Марина Евгеньевна, Иванова Алёна Игоревна.....	172
ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПИЩЕВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ Иванченко Ольга Павловна.....	176
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ Мартышенко Наталья Степановна, Изаровский Евгений Сергеевич.....	179
ОЦЕНКА ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА ДЕПАРТАМЕНТА ПО ИГРОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ КАЗИНО (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЖИ 1 ИНТЕРТЕЙНМЕНТ») Шеметова Елена Васильевна, Ильина Ольга Сергеевна.....	185
НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПОРЯДКА ВЗИМАНИЯ И ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС Комарова Елена Ивановна, Троянская Мария Александровна.....	188
ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ Конвисарова Елена Викторовна, Курченкова Дарьяна Андреевна.....	193

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА ИНТЕГРИРОВАННЫХ КУРОРТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА Корнейко Ольга Валентиновна, Московчук Денис Сергеевич, Пономарчук Николай Борисович, Сергеев Никита Александрович.....	197
ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ Кох Лариса Вячеславовна, Просалова Вероника Сергеевна.....	201
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ОНЛАЙН-ПОКУПОК Кметь Елена Борисовна, Крутьяков Михаил Сергеевич.....	206
ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ: ПЕРВЫЕ ИТОГИ Крымова Ирина Петровна, Дядичко Светлана Павловна.....	209
КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ Крюкова Анастасия Александровна, Хисравова Ясмин Шамбеевна.....	214
СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ, УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ Куликова Наталья Николаевна.....	217
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. ВЛАДИВОСТОКА Маргышченко Наталья Степановна, Ларионов Егор Тимофеевич.....	223
ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА 2013-2020 ГОДЫ» Левкина Елена Владимировна, Лялина Жанна Ивановна, Титова Наталья Юрьевна.....	228
ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ОСНОВЕ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ) Левченко Татьяна Александровна, Сунтуфий Анна Александровна, Федорова Лидия Сергеевна.....	232
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ Лукьянова Миляуша Тагировна, Арасланбаев Ирек Вакильевич.....	236
БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИКЕ Лысенко Юлия Валентиновна, Лысенко Максим Валентинович, Гарипов Роберт Ильязаревич.....	240
ДЕЛОВОЙ УСПЕХ В ПРОСТРАНСТВЕННО - ВРЕМЕННЫХ КООРДИНАТАХ Пряхин Геннадий Николаевич, Мальцев Юрий Геннадьевич, Труханов Дмитрий Алексеевич.....	243
АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА СМАРТФОНОВ НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ Маргышченко Сергей Николаевич.....	246
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ Махачева Джамбулат Магомедпазилович, Гамзатова Сабина Асамудиновна.....	250
МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОКА Мирошникова Татьяна Константиновна, Маматкулов Навруз Рустамович.....	253
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ КОМПАНИИ-КОНЦЕССИОНЕРА Мищенко Оксана Анатольевна.....	257
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ АГЕНТСТВА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА Моисенко Ирина Валерьевна, Усова Маргарита Викторовна.....	261
О РАЗВИТИИ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С РЕАЛИЯМИ МЕЖБЮДЖЕТНОГО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ Мохнаткина Лейла Булатовна.....	266
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Махачев Джамбулат Магомедпазилович, Мустафаева Мадина Арсеновна.....	270
ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ Носырева Ирина Григорьевна, Москвитина Наталья Владимировна.....	273
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ УСТРАНЕНИЯ КОРРОЗИОННОГО РАСТРЕСКИВАНИЯ ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ В ГАЗОПРОВОДАХ Кантор Ольга Геннадьевна, Нурдаулетов Бакытжан Рахматоллаулы, Кузеев Искандер Рустемович.....	278

УПРАВЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫМ КАПИТАЛОМ: КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ Орлова Кристина Юрьевна.....	282
СТАНОВЛЕНИЕ БРЕНДА, ЕГО ПОДДЕРЖАНИЕ И ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР КОМПАНИИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ «ПЛАНЕТЫ ФИТНЕС») Парушев Александр Валерьевич.....	286
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ КОМПАНИЙ ФИТНЕС- ИНДУСТРИИ ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «МЕТЕОРИТ ГРУПП») Парушев Александр Валерьевич.....	295
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: КОНКУРЕНТНАЯ И КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА «МЕТЕОРИТ ГРУПП») Парушев Александр Валерьевич.....	305
ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СУДОСТРОЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ Полухина Софья Алексеевна.....	311
ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНОВ ДФО Пташкина Екатерина Сергеевна.....	315
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Рахманова Марина Сергеевна.....	319
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИГОРНОГО БИЗНЕСА Тилиндис Татьяна Витальевна, Рудич Виолетта Денисовна.....	323
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИЮ СДЕЛОК ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АКТИВА: ПРИМЕРЫ УСПЕХА И НЕУДАЧ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ Салова Любовь Владимировна.....	327
ИЗМЕНЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Селиверстова Наталья Сергеевна, Яковлева Елена Людвиговна, Григорьева Ольга Витальевна.....	331
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКО-ПОЛИТИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: УСПЕХИ И ПРОБЛЕМЫ Семькин Владимир Анатольевич, Пигорев Игорь Яковлевич, Зюкин Данил Алексеевич.....	336
«СФЕРА КУЛЬТУРЫ» РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ Серяева Мария Геннадьевна.....	340
ТОННАЖНЫЙ НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СУДОХОДСТВА В АРКТИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ Скрипниченко Владимир Александрович, Антипов Евгений Олегович.....	344
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КАНАЛОВ СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СТОЛЯРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ Смолянинова Елена Николаевна, Гончаров Данил Владимирович.....	347
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА БИОРАЗЛАГАЕМЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ Соснина Наталья Георгиевна.....	351
СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ЮГА РОССИИ Сухинин Сергей Александрович.....	354
АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ»: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С НАСЕЛЕНИЕМ Терская Людмила Александровна, Черевко Валерия Витальевна.....	360
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА МЕРЧАНДАЙЗИНГА НА ПРИМЕРЕ ПРАКТИЧЕСКИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ Тилиндис Татьяна Витальевна, Николаева Ольга Владимировна.....	364
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКИХ АГЕНТСТВ Титова Наталья Юрьевна, Го Сяоюй.....	368
УПРАВЛЕНИЕ МОНОГОРОДОМ: СОДЕРЖАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА Троянская Мария Александровна, Тюрина Юлия Габдрашитовна.....	372
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НАРУШЕНИЙ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ Турищева Татьяна Борисовна.....	375
ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ МОНОГОРОДОМ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ Тюрина Юлия Габдрашитовна, Троянская Мария Александровна.....	378

СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ: ПОНЯТИЕ, ТРЕБОВАНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ Уланова Екатерина Сергеевна.....	382
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛИКЛИНИК Черезова Яна Алексеевна, Халиманенко Сергей Николаевич, Набиев Ильдар Райфович.....	385
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ» Хидирова Разия Мурадхановна, Махачева Мадина Дагировна.....	389
УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Шаропатова Анастасия Викторовна, Шмелева Жанна Николаевна.....	393
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ ДОМ»: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Крюкова Анастасия Александровна, Шматок Кристина Олеговна.....	397
АПАРТ-ОТЕЛЬ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА Шумакова Елена Викторовна.....	400
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИИ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Шумик Екатерина Георгиевна, Смицких Ксения Викторовна, Блинов Михаил Павлович, Богданова Антонина Вячеславовна.....	403
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Исаева Патимат Гаджиевна, Эмирбекова Саният Назировна.....	407
ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА Юрченко Наталья Александровна.....	410
Условия размещения материалов.....	413

CONTENT
political sciences

THE INFLUENCE OF “SOFT POWER” OF RUSSIA IN ESTONIA Bakalov Vladimir Georgievich.....	13
IMAGES OF THE PAST AS A RESOURCE FOR THE FORMATION OF POLITICAL IDENTITY IN THE CONTEXT OF THE FOURTH TECHNOLOGICAL REVOLUTION Denisov Yury Petrovich, Staurisky Stanislav Stanislavovich.....	16
TECHNOLOGIES OF FORMING THE SOCIAL COMPONENTS IN THE PROGRAMMATICS OF RUSSIAN POLITICAL PARTIES Zakharov Sergey Alekseevich.....	20
ANALYTICAL WORK IN THE PUBLIC DOMAIN Konyrov Akzhol Turagulovich.....	23
EVOLUTION OF THE IDEAS OF POLITICAL INTEGRITY OF SOCIETY: FROM A RELIGIOUS PHILOSOPHICAL AND POLITICAL THOUGHT TO RATIONAL POLITICAL THEORIES Magomedov Rasheed Mukhtarovich.....	27
“SOFT POWER” AS A TOOL FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN POLICY AND ITS IMPORTANCE IN THE EPOCH OF GLOBALIZATION Tagvoryan Margarita Pogosovna.....	32
THE PROBLEM OF TURKEY’S COMPLIANCE WITH POLITICAL CRITERIA FOR ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION Khodneva Maria Sergeevna.....	34
“ARCTIC PARADOX” IN THE STRATEGIES OF ARCTIC COUNTRIES ON THE EXAMPLE OF DENMARK, FINLAND AND SWEDEN Eminova Elmira Dzhaferovna.....	37
STATE SOVEREIGNTY AND POLITICAL INTEGRITY: LEGAL, ETHNOCULTURAL, ECONOMIC AND GLOBAL CHALLENGES Yakoviyk Ivan Vasilievich, Shestopal Sergey Stanislavovich, Astakhova Ekaterina Viktorovna, Magomedov Rasheed Mukhtarovich.....	40
<i>economic sciences</i>	
ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION Isaeva Patimat Gadzhievna, Abdurakhmanov Said Kuramagomedovich.....	49
THE RELATIONSHIP OF THE RECOMMENDED VALUES FOR THE EFFECTS OF LEVERAGE AND THE SEPARATION OF COMPANIES FROM THE POINT OF VIEW OF RELIABILITY OF THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS ON THE EXAMPLE OF COMPANIES IN THE SECTOR “TRANSPORT AND STORAGE” FOR 2013-2017. Alekseev Mikhail Anatolyevich, Lartseva Larisa Aleksandrovna.....	53
PROSPECTS OF INTEGRATION OF RUSSIAN RAILWAYS INTO THE EURASIAN TRANSPORT ROUTE AND THE PROJECT “NEW SILK WAY”. ECONOMIC AND LEGAL SOLUTIONS Anokhov Igor Vasilievitch.....	57
OPTIMIZATION OF CURRICULA OF EDUCATIONAL PROGRAMS OF UNIVERSITIES Asabin Vitaly Viktorovich, Garanin Maxim Alekseevich, Gnatyuk Maxim Aleksandrovich.....	64
IMPROVING THE METHODOLOGY OF ANALYSIS OF FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES Zakirova Elina Rafikovna, Sheina Ekaterina Georgievna, Astanakulov Olim Tashtemirovich.....	69
DISPLACEMENT OF THE TAX BASE ON INCOME TAX OF CONSOLIDATED TAX GROUPS Akhmadeev Ravil Gabdullaevich, Bykanova Olga Alekseevna, Morozova Tatiana Victorovna.....	75
FEATURES OF FORMATION AND EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE INDUSTRIAL SPHERE OF RUSSIA IN THE HUMAN CAPITAL MANAGEMENT SYSTEM Gerasimov Vladislav Olegovich, Kulmetev Roman Igorevich, Akhmetshin Elvir Munirovich.....	79
STUDY OF THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WAREHOUSE SERVICES MARKET IN PRIMORSKY KRAI Belozertseva Natalya Petrovna, Otochina Anastasiya Denisovna.....	84
TOOLS OF SOCIAL TECHNOLOGIES AS AN EFFECTIVE MANAGEMENT IN INVESTMENT PROJECTS Berkalov Sergey Vitalevich.....	88
A COMPREHENSIVE MODEL TO EVALUATE OF ENERGY EFFICIENCY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS Bobin Dmitry Vitalyevich, Nikitin Viktor Vasilyevich.....	93
EURASIAN ECONOMIC SPACE: OPPORTUNITIES, LIMITATIONS, RISKS Bobrova Viktoria Viktorovna.....	98

PRECONDITIONS FORMING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF UNIVERSITIES Bulgakova Margarita Andreevna, Svishcheva Irina Valerievna.....	102
CONSUMERS' PREFERENCES AS THE BASIS TO MAKE A PRODUCT LINE OF FLOUR CONFECTIONARY Vershinina Anna Gennadievna, Kholodkova Arina Evgenievna.....	105
THE ROLE OF CREDIT COOPERATIVES ON THE FINANCIAL MARKET OF RUSSIA Krivoshapova Svetlana Valeryevna, Vetlugin Denis Dmitrievich.....	109
ESTIMATION OF THE IMPACT OF CHANGE OF VAT RATE FOR THE INCOME OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION IN 2019-2024 Vodopyanova Valentina Alexandrovna, Petrova Victoria Sergeevna.....	113
DEVELOPMENT OF THE POLICY OF COMMERCIAL CREDITING OF BUYERS (ON THE EXAMPLE OF FISH INDUSTRY ENTERPRISE) Volodina Svetlana Gennadievna.....	117
ANALYSIS OF DYNAMICS AND DIRECTIONS OF PERFECTION OF CREDIT RETURN Isaeva Patimat Gadzhievna, Gadashakaeva Diana Ruslanovna.....	120
MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF THE REGION INVESTMENT POTENTIAL Krasova Elena Viktorovna, Gazieva Elmira Azizovna.....	124
ASSESSMENT OF THE ORGANIZATION OF BANK MARKETING OF SBERBANK OF RUSSIA AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT Gamzagadzhiev Marat Tagirovich, Makhacheva Madina Dagirovna.....	129
STATUS ANALYSIS AND DEVELOPMENT OF THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY IN THE DIGITAL ECONOMY Martynov Livon Mikhailovich, Gevorgyan Razmik Manvelovich.....	133
IMPROVING STORAGE INFRASTRUCTURE Smolyaninova Elena Nikolaevna, Generalova Olesya Vyacheslavovna.....	136
THE USE OF INTERNET TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE LOGISTICS OPERATOR AS THE CLIENT'S DIGITAL AGENCY Belozertseva Natalia Petrovna, Gervas Ksenia Evgenievna.....	139
MODEL ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE RISK OF PAYMENTABILITY Gnatyshina Elena Alexandrovna, Lysenko Yulia Valentinovna, Lysenko Maxim Valentinovich, Gordeeva Darya Sergeevna, Korneev Dmitry Nikolaevich.....	143
WAYS TO IMPROVE CONTAINER TRANSPORTATION Smolyaninova Elena Nikolaevna, Golubeva Irina Alekseevna.....	149
THE FORMATION OF COST GARMENTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING Grafova Tatyana Olegovna, Rybalchenko Anastasia Nikolaevna.....	152
THE ANTHROPOLOGICAL ASPECT OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY: THE QUESTION OF THE PROBLEM STATEMENT Gryaznova Elena Vladimirovna, Treushnikov Ilya Anatolyevich, Vladimirov Alexander Anatolyevich.....	156
ASSESSMENT OF THE FINANCIAL COMPONENT OF THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE TRANSPORT INDUSTRY OF RUSSIA Levkina Elena Vladimirovna, Gusev Evgeniy Georgievich.....	160
THE INTERACTION OF BANK AND REAL SECTORS OF THE ECONOMY: STATUS AND PROSPECTS Donetskova Olga Yurievna, Pluzhnik Anna Borisovna.....	163
FINANCING THE HOUSING MARKET OF RUSSIA: A SYSTEM APPROACH Ernilova Mariia Igorevna.....	168
THE CALCULATION OF BENEFITS FOR TEMPORARY DISABILITY IN 2019 Vasilenko Marina Evgenievna, Ivanova Alena Igorevna.....	172
INDUSTRY COMMERCIALIZATION MARKETING INNOVATIONS IN FOOD PRODUCTION Ivanchenko Olga Pavlovna.....	176
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM OF THE PRIMORSKY KRAI Martyshenko Natalya Stepanovna, Izarovsky Evgeny Sergeevich.....	179
EVALUATION OF THE LINE STAFF OF THE DEPARTMENT OF GAMING CASINO OPERATIONS (FOR EXAMPLE, LLC «G1 ENTERTAINMENT») Shemetova Elena Vasilievna, Il'ina Olga Sergeevna.....	185
DIRECTIONS OF REFORMING OF AN ORDER OF COLLECTING AND REFUNDING VAT Komarova Elena Ivanovna, Troyanskaya Mariya Alexandrovna.....	188

APPLICATION OF INTEGRATED MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM IN INDUSTRY Konvisarova Elena Viktorovna, Kurchenkova Dariana Andreevna.....	193
POTENTIAL ASSESSMENT OF INTEGRATED RESORTS MARKET AS AN INSTRUMENT FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION Korneyko Olga Valentinovna, Moskovchuk Denis Sergeevich, Ponomarchuk Nikolay Borisovich, Sergeev Nikita Aleksandrovich.....	197
INNOVATIVE CLUSTERS – THE BASIS OF COMPETITIVENESS OF THE JAPANESE ECONOMY Kokh Larisa Vyacheslavovna, Prosalova Veronica Sergeevna.....	201
STUDY OF THE CONDUCT OF RUSSIAN CONSUMERS IN THE PROCESS OF TRANSBOUNDARY ONLINE PURCHASING Kmet Elena Borisovna, Krutiyakov Mikhail Sergeevich.....	206
TARGETING INFLATION IN RUSSIA: FIRST RESULTS Krymova Irina Petrovna, Dyadichko Svetlana Pavlovna.....	209
KEY INSTRUMENTS OF THE DIGITAL ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE ACTIVITY OF A MODERN COMPANY Kryukova Anastasia Alexandrovna, Khisravova Yasmin Shambeevna.....	214
THE SYSTEM OF PRINCIPLES OF FORMATION, MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF INTER-ORGANIZATIONAL RELATIONSHIPS AT PRODUCTION Kulikova Natalia Nikolaevna.....	217
TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PUBLIC CATERING SYSTEM IN VLADIVOSTOK Martyshenko Natalya Stepanovna, Larionov Egor Timofeevich.....	223
ASSESSMENT OF THE EXECUTION AND FINANCING OF THE ACTIVITIES OF THE STATE SUB-PROGRAM “DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP OF THE PRIMORSKY KRAI 2013-2020” Levkina Elena Vladimirovna, Lialina Zhanna Ivanovna, Titova Natalya Yuryevna.....	228
THE ASSESSMENT OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY AND ITS IMPROVEMENT WAYS WITH JOINT USING OF STATE AND BUSINESS RESOURCES (ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKY TERRITORY) Levchenko Tatiana Alexandrovna, Sunthiy Anna Alexandrovna, Fedorova Lydia Sergeevna.....	232
STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN TERRITORIAL ASPECT Lukyanova Milyausha Tagirovna, Araslanbaev Irek Vakilevich.....	236
BLOCKCHAIN IN LOGISTICS Lysenko Yulia Valentinovna, Lysenko Maxim Valentinovich, Garipov Robert Ilizarovich.....	240
BUSINESS SUCCESS IN SPACE-TIME COORDINATES Pryakhin Gennady Nikolaevich, Maltsev Yury Gennadevich, Trukhanov Dmytry Alekseevych.....	243
ANALYSIS OF THE STRUCTURAL CHANGES IN THE SMARTPHONE MARKET USING THE EXAMPLE OF PRIMORSKY KRAI Martyshenko Sergey Nikolaevich.....	246
ANALYSIS AND EVALUATION OF THE SYSTEM OF CASHLESS PAYMENTS USING PLASTIC CARDS. Makhachev Dzhambulat Magomedpazilovich, Asamudinovna Sabina Gamzatova.....	250
METHOD OF DETERMINING THE PERSPECTIVE SEGMENT OF THE PUBLIC CATERING MARKET OF THE CITY VLADIVOSTOK Miroshnikova Tatyana Konstantinovna, Mamatkulov Navruz Rustamovich.....	253
MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE CONCESSIONARY COMPANY'S COSTS Mishchenko Oksana Anatolievna.....	257
FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE PROGRAM OF PROMOTION OF THE MEDICAL TOURISM AGENCY Moisenko Irina Valerievna, Usova Margarita Viktorovna.....	261
ON THE DEVELOPMENT OF A CONCEPTUAL DEVICE FOR INTER-BUDGET RELATIONS ACCORDING TO THE REALITIES OF THE INTERBUDGET RE-DISTRIBUTION Mokhnatkina Leyla Bulatovna.....	266
ANALYSIS AND EVALUATION OF THE MODERN CONDITION OF THE LOAN MARKET OF LEGAL PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION Makhachev Dzhambulat Magomedpazilovich, Mustafaeva Madina Arsenovna.....	270
APPLICATION OF FUNCTIONAL-COST ANALYSIS TO IMPROVE PROFESSIONAL TRAINING OF PERSONNEL IN THE ORGANIZATION Nosyreva Irina Grigorievna, Moskvitina Natalya Vladimirovna.....	273

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS FOR ELIMINATING STRESS CORROSION CRACKING IN GAS PIPELINES Kantor Olga Gennadevna, Nurdauletov Bakytzhan Rahmatollauly, Kuzeev Iskander Rustemovich.....	278
VENTURE CAPITAL MANAGEMENT: INTEGRATED ASSESSMENT OF THE INNOVATION PROJECTS AND PORTFOLIO BUILDING Orlova Kristina Yurievna.....	282
FORMATION OF THE BRAND, ITS MAINTENANCE AND INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE COMPANY'S STRATEGY IN THE FITNESS INDUSTRY. Parushev Aleksandr Valerievich.....	286
STRATEGIC ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE COMPANIES OF THE FITNESS INDUSTRY OF THE VOLOGDA REGIONAL SECTOR (ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY "METEORITE GROUP") Parushev Aleksandr Valerievich.....	295
STRATEGIC ANALYSIS: COMPETITIVE AND CORPORATE STRATEGY OF FITNESS-INDUSTRY COMPANIES "METEORITE GROUP" Parushev Aleksandr Valerievich.....	305
PRACTICAL ASPECTS OF THE USING FINANCIAL INSTRUMENTS BY ENTERPRISES OF SHIPBUILDING FOR THE PURPOSES OF LONG-TERM FINANCING Polukhina Sofia Alekseevna.....	311
ASSESSMENT OF STRUCTURAL SHIFTS IN THE FISHERY COMPLEX OF THE FEFD REGIONS Ptashkina Ekaterina Sergeevna.....	315
METHODICAL APPROACH TO IDENTIFYING KEY SUCCESS FACTORS OF TRADE ORGANIZATIONS Rakhmanova Marina Sergeevna.....	319
PROBLEMS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES REGULATION, INCLUDING GAMBLING BUSINESS Tilindis Tatiana Vitalievna, Rudich Violetta Denisovna.....	323
MANAGEMENT DECISIONS ON PREPARATION AND CARRYING OUT OF TRANSACTIONS ON PURCHASE AND SALE OF AN ASSET: EXAMPLES OF SUCCESS AND FAILURES OF REGIONAL PRODUCERS Salova Lyubov Vladimirovna.....	327
THE CHANGE IN COMMUNICATIVE PROCESSES AND THE PRODUCTIVE FORCES UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY Seliverstova Nataliya Sergeevna, Iakovleva Elena Ludvigovna, Grigorieva Olga Vitalievna.....	331
ENSURING FOOD SECURITY OF RUSSIA IN CONDITIONS OF ECONOMIC AND POLITICAL SANCTIONS: SUCCESSES AND PROBLEMS Semykin Vladimir Anatolievich, Pigorev Igor Yakovlevich, Zyukin Danil Alekseevich.....	336
«SPHERE OF CULTURE» OF THE RUSSIAN FEDERATION: THE CONCEPT AND SOURCES OF FUNDING Seryaeva Maria Gennadiyevna.....	340
TONNAGE TAX AS A TOOL TO STIMULATE DEVELOPMENT OF NATIONAL SHIPPING IN THE ARCTIC REGION Skripnichenko Vladimir Alexandrovich, Antipov Evgeny Olegovich.....	344
METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF CHANNELS FOR THE DISTRIBUTION OF READY PRODUCTS IN COOL PRODUCTION Smolyaninova Elena Nikolaevna, Goncharov Danil Vladimirovich.....	347
ECONOMIC ADVANTAGES OF BIODEGRADABLE MATERIALS OF THE THIRD GENERATION IN FOOD INDUSTRY Sosnina Natalya Georgievna.....	351
STRUCTURAL FEATURES OF THE ECONOMIC SPACE OF SOUTH RUSSIA Sukhinin Sergey Alexandrovich.....	354
ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF THE MUNICIPAL PROGRAM "FORMATION OF A MODERN URBAN ENVIRONMENT": FEEDBACK WITH THE POPULATION Terskaya Lyudmila Aleksandrovna, Cherevko Valeria Vitalyevna.....	360
IMPROVING THE MERCHANDISING PROCESS ON THE EXAMPLE OF A PRACTICALLY ACTING ENTERPRISE Tilindis Tatyana Vitalevna, Nikolaeva Olga Vladimirovna.....	364
MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL TO STRENGTHEN THE COMPETITIVENESS OF TRAVEL AGENCIES Titova Natalya Yuryevna, Guo Xiaoyu.....	368
MANAGING SINGLE-INDUSTRY TOWNS: THE CONTENT AND CHARACTERISTICS Troyanskaya Mariya Alexandrovna, Tyurina Yuliya Gabdrashitovna.....	372

INTERNAL CONTROL AS AN ELEMENT OF PREVENTION IN THE ACCOUNTING BUDGETARY INSTITUTIONS Turishcheva Tatyana Borisovna.....	375
TRANSFORMATION CONTROL ONE-INDUSTRY TOWN IN TERMS OF INTEGRATION AND GLOBAL DIGITALIZATION Tyurina Yuliya Gabdrashitovna, Troyanskaya Mariya Alexandrovna.....	378
PROGRESSIVE PAYMENT SYSTEMS: CONCEPT, REQUIREMENTS, TRENDS Ulanova Ekaterina Sergeevna.....	382
FORMATION OF THE SYSTEM OF INDICATORS OF ALL-INCLUSIVE EVALUATION OF THE PUBLIC DENTAL POLYCLINICS EFFICIENCY ACTIVITY Cherezova Yana Alekseevna, Khalimanenko Sergey Nikolaevich, Nabiev Ildar Raifovich.....	385
ANALYSIS AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF USE OF RESOURCES OF PJSC «SBERBANK OF RUSSIA» Hidrova Razia Muradkhanova, Mahacheva Madina Dagirovna.....	389
MANAGEMENT OF CASH FLOWS IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS Sharapatova Anastasia Viktorovna, Shmeleva Zhanna Nickolaevna.....	393
FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE CONCEPT «SMART HOME»: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE Kryukova Anastasia Aleksandrovna, Shmatok Kristina Olegovna.....	397
APART-HOTEL AS AN INNOVATIVE FORM OF ORGANIZATION OF A HOTEL BUSINESS Shumakova Elena Viktorovna.....	400
ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE MECHANISM OF THE STRATEGY OF DYNAMIC DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP Shumik Ekaterina Georgievna, Smitskikh Ksenia Viktorovna, Blinov Mikhail Pavlovich, Bogdanova Antonina Vyacheslavovna.....	403
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MORTGAGE MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION Isayeva Patimat Gadjeva, Emirbekova Saniyat Nazirovna.....	407
APPLICATION OF THE OPEN INNOVATION CONCEPT FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UNIVERSITY Yurchenko Natalya Aleksandrovna.....	410
Conditions of accommodation of scientific materials.....	413

УДК 327.8
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0001

ВЛИЯНИЕ «МЯГКОЙ СИЛЫ» РОССИИ НА ЭСТОНИЮ

© 2019

Бакалов Владимир Георгиевич, соискатель

Санкт-Петербургский государственный университет

(199034, Россия, Санкт-Петербург, Университетская набережная 7–9, e-mail: patronus@bk.ru)

Аннотация. Несмотря на стремление эстонского руководства ограничить влияние России на происходящие в Эстонии процессы, Россия до сих пор обладает влиянием в этой стране. В статье важные аспекты этого влияния рассматриваются через призму концепции «мягкой силы», разработанной американскими политологами в 1990-х годах для оценки американского влияния. Делается вывод, что «мягкая сила» является универсальной концепцией, позволяющей анализировать международное влияние как крупных государств, таких как США и Россия, так и малых стран, включая Эстонию. В статье с позиций концепции «мягкой силы» анализируется российское влияние на Эстонию. Демонстрируется эффективность работы подразделений Министерства иностранных дел Российской Федерации, включая Департамент информации и печати, федеральных ведомств, например, Федерального агентства по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству, а также Института Пушкина как неправительственной организации. Об эффективности работы в Эстонии этих российских организаций говорят, в том числе, ответные действия, предпринимаемые эстонским руководством в целях ограничения влияния российской «мягкой силы» в стране. Делается вывод, что российской сторона может способствовать снижению конфликтного потенциала в отношениях с Эстонией при сохранении своей «мягкой силы» в случае, если ею будет инициировано большее число совместных проектов в сфере культуры и образования при участии как эстонских неправительственных организаций, так и органов государственной власти и местного самоуправления этой страны

Ключевые слова: политология, международные отношения, мягкая сила, Россия, Эстония.

THE INFLUENCE OF “SOFT POWER” OF RUSSIA IN ESTONIA

© 2019

Bakalov Vladimir Georgievich, applicant

St. Petersburg State University

(199034, Russia, St. Petersburg, Universitetskaya embankment 7-9, e-mail: patronus@bk.ru)

Abstract. Despite Estonia's attempts to limit Russia's influence in the country it remains strong. This article assesses different aspects of that influence by applying the concept of “soft power”, which was developed by American political scientists in 1990s as an instrument of assessment of U.S. influence worldwide, and which helps assessing international influence of both great powers, such as the U.S. and Russia, and small nations, including Estonia. The article applies the concept of “soft power” to Russian influence in Estonia. It demonstrates the effectiveness of the work of the Department of Information and Press of the Russian Foreign Ministry, of the Federal Agency for the Commonwealth of Independent States Affairs, Compatriots Living Abroad, and International Humanitarian Cooperation, and of the Pushkin Institute. The article demonstrates that Estonian authorities have undertaken efforts to limit the influence of Russia's “soft power” in the country, which illustrates the effectiveness of the work of those Russian organizations in Estonia. The article concludes that Russia has a chance to decrease the conflict potential in relations with Estonia, if Russia initiates more joint projects in the field of culture and education with participation of both Estonian non-profits and Estonian authorities, including local authorities.

Keywords: political science, international relations, soft power, Russia, Estonia.

Результативность современных коммуникаций в политической сфере в большой степени находится в зависимости от способности акторов применять современные инструменты и технологии, позволяющие повышать привлекательность и положительный имидж государства на международной арене. К таким инструментам относится и «soft power» или «мягкая сила»

В концепции Дж. Най, который ввел термин «мягкая сила», он включал три основные составляющие:

1. Внешняя политика.
2. Политические ценности.
3. Культура.

Существуют и расширенный перечень составляющих «мягкой силы», например, тот, что дан Институтом государственного управления и Журнала Монокль, согласно которому «мягкая сила» включает:

1. Государственное управление.
2. Образование.
3. Дипломатию.
4. Культуру.
5. Бизнес и инновации.

Анализ научной литературы и экспертных мнений позволяет сделать вывод о том, что сегодня термин «мягкая сила» в первоначальном его понимании как противоположности механизмов «жёсткой силы» несколько неактуален сегодня и требует новых подходов к его трактовке. Механизмы «мягкой силы» рассматриваются как ресурс страны, который связан с мирными и гибкими технологиями влияния, чем военное влияние, основанными на воздействии через образовательную, культурную сферу, информационное пространство, в

том числе медиа, а также путем реализации гуманитарных проектов и др.

Вывод о том, что термин «мягкая сила» сегодня требует пересмотра, связан с тем, что его первоначальное понимание исходит из западной теории и практики международных отношений, политологии, основанное на выборе тех или иных форм влияния, их расширении.

Представляется, что сегодня более актуально подходить к применению инструментов «мягкой силы» через проектный подход, то есть путем реализации проектов в разных сферах, делать упор не на влиянии и расширении сфер влияния одного государства в другом, воздействии государства друг на друга, а делать упор на взаимодействии, и т.п.

Значение «мягкой силы» в политике государств сегодня продолжает увеличиваться, поскольку она выступает одним из важнейших инструментов развития государства на внешнеполитической арене. Россия не является исключением и ведет активную работу по использованию преимуществ политики «мягкой силы». В частности, вопрос влияния «мягкой силы» России на Эстонию сегодня особенно актуален в связи с непростыми отношениями России и странами Прибалтики, в частности, с антироссийским настроением.

После того как распался СССР Эстония и другие республики Прибалтики начали поиск своего места, устанавливая ориентир на Европу. Антироссийское настроение в Эстонии выражается в определенной степени русофобии, национализма, что приводит к стагнации развития взаимовыгодных отношений России и Эстонии.

Потеряв возможность оказывать влияние на Эсто-

нию, какое оказывалось в период существования СССР, Россия пришла к развитию политики использования инструментов «мягкой силы» в Эстонии, чтобы добиваться собственных целей [1]. И здесь речь идет не только о росте оборота в торговых отношениях между государствами, на котором регулярно делается акцент президентами РФ, но и на реализации важнейших функций России как государства, которые заключаются в защите русского языка в местах «естественного распространения» и его популяризации. Русскоговорящая часть жителей Эстонии являются неотъемлемой частью русского мира. На сегодняшний день они составляют до 30% населения Эстонии, которое составляет чуть больше, чем 1,3 млн. человек на начало 2019 г. При этом порядка 75 тысяч человек из них относятся к категории «неграждане». Периодически президентом Эстонии ведутся более активные действия для защиты такого населения Эстонии, а также остальных русскоговорящих граждан. Так, она на некоторое время перенесла свой офис в г. Нарву, русскоговорящее население которого составляет более 80% от общей численности живущих в городе людей. Это было сделано для того, чтобы «лучше понимать их и их проблемы» [2].

Сегодня самым активно работающим институтом «мягкой силы» России в Эстонии является Министерство иностранных дел РФ и его структуры (Департамент информации и печати и Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)).

В частности, Федеральное агентство Россотрудничество достаточно активно ведет деятельность по распространению российской пропаганды в зарубежных странах, в том числе в Эстонии, в процессе использования инструментов «мягкой силы». Агентством проводятся активные мероприятия в ходе реализации проекта «Народная дипломатия». Основной целью этого проекта является обеспечение взаимодействия государственных и негосударственных организаций России и Эстонии в сфере увеличения и укрепления общественных связей между государствами в интересах России.

Россотрудничеством разработана и внедрена система обучения русскому языку в курсах на базе своих представительств – российских центрах науки и культуры (РЦНК). В Эстонии Россотрудничеством реализуются культурно-просветительские, образовательные и научно-методические мероприятия. Основными задачами этих мероприятий являются:

- популяризация русского языка,
- повышение интереса граждан Эстонии к изучению русского языка,
- совершенствование преподавания русского языка в Эстонии,
- формирование предпосылок для воздействия на молодое поколение и формирования в Эстонии части общества, которая будет настроена благосклонно к России и поддерживать ее ценности.

Еще одной наиболее крупной организацией, которая реализует деятельность по реализации политики «мягкой силы» России в Эстонии путем оказания помощи соотечественникам и развитию, распространению русской культуры в других государствах является фонд «Русский мир». Данный фонд был основан более 10 лет назад в 2007 г. Его основной целью выступает популяризация русского языка и поддержка программ его изучения в России и в других государствах, в том числе в Эстонии. Партнером фонда «Русский мир» в Эстонии выступает таллинский Институт Пушкина.

Каждый год Посольство России, Россотрудничество и «Институт Пушкина» обрабатывают поступившие заявки на обучение в России студентов за счет федерального бюджета. Поскольку сегодня в странах СНГ российское образование считается по-прежнему престижным, то для России это эффективных инструментов «мягкой

силы» для усиления своего влияния на будущую политическую, экономическую, военную и интеллектуальную элиту других государств. Касается это и Эстонии.

В качестве одной из важнейших проблем, которые негативно влияют на конституционный порядок в Эстонии считается политика России, которая нацелена на раскол эстонского общества. Подтверждением этого служит усиленное внимание к международным мероприятиям России в сфере культуры, образования и др., реализованных в Эстонии, в которых принимала участие молодежь Эстонии. К таким мероприятиям относятся всемирные форумы, фестивали, игры молодых соотечественников и т.д.

В Эстонии регулярно подчеркивается, что базой концепции «мягкой силы» России выступает идея о создании Русского мира, который подразумевает объединение людей, несмотря на то, где они проживают, чтобы сформировать у них приверженность российским ценностям для расширения границ России и увеличения населения страны, поддерживающего российские идеи и ценности. Есть опасения и в реализации Россией своего права перехода от «мягкой силы» к применению «жесткой силы» с целью защиты русскоговорящих соотечественников в Эстонии, по аналогии с ситуацией в Крыму и ДНР.

Именно поэтому указанные ранее мероприятия расцениваются как опасные для Эстонии в связи с пропагандой среди молодого поколения Эстонии идей «Русского мира», чтобы потом можно было их использовать в интересах России для расширения ее влияния.

В частности, применение «мягкой силы» России в Эстонии расценивается как раскол эстонского общества, объясняя это негативным влиянием по следующим направлениям:

- манипулирование молодым поколением Эстонии,
- формировании напряженной ситуации вокруг исторических событий и памятников,
- нацеленность на легитимизацию аннексии Крыма.

В вопросе деятельности крупных институтов и корпораций «мягкой силы» России в Эстонии актуальным представляется тема об эффективности крупных государственных корпораций в рассматриваемой сфере в сравнении с небольшими НПО.

Так, российский историк и политолог, один из ведущих экспертов по общественно-политическим процессам стран СНГ А.В. Власов считает, что

«чем крупнее корпорация, тем сложнее ей работать в режиме face-to-face» [3]. Все чаще крупные конференции и форумы не позволяют достичь итогов, которые заключаются в заинтересованности участников в установлении долгосрочных взаимосвязей и их сохранении. Часто их участие сводится просто к получению новых знаний, а установления коммуникативных контактов не происходит. В связи с этим НПО в данном случае имеют преимущества перед крупными государственными корпорациями в сфере эффективности применения инструментов «мягкой силы» в сфере развития контактов, взаимодействия, сотрудничества.

Следовательно, актуальным является вопрос о пересмотре гуманитарным сектором России подхода к работе с Эстонией в процессе использования «мягкой силы». Здесь эффективнее использовать возможности небольших НПО, которые будут создаваться под реализацию конкретных гуманитарных, культурных, образовательных и иных проектов.

Мне кажется, что задача российского гуманитарного сектора в сфере «мягкой силы» - поменять взгляд на то, как нужно работать с ближним зарубежьем. На мой взгляд, будущее за небольшими созданными под конкретные гуманитарные или образовательные проекты НПО.

НПО как инструмент управления в рамках «мягкой силы» России в Эстонии существуют в двух основных формах:

1. НПО с российской составляющей, имеющие реги-

страцию на территории Эстонии, так называемые «организации соотечественников»;

2. Российские НПО, штаб-квартиры которых расположены на территории России.

Исследование особенностей работы таких НПО позволяет говорить о наличии общих негативных моментов, которые лежат в основе низкой результативности их работы в сфере применения «мягкой силы» России в Эстонии:

1. Некоммерческий характер таких организаций, который не дает возможности самостоятельно обеспечивать свою деятельность и окупать ее. Как следствие, НПО ходе реализации проектов «мягкой силы» России в Эстонии зачастую не имеют долгосрочной стратегии развития и работы.

2. Недостаточное понимание технологий «мягкой силы», которое ведет к формализации деятельности и ведения отчетности, непоследовательной и не систематической работе [4].

1. Слабые связи НПО со СМИ в Эстонии и России, отсутствие системной работы по подготовке и распространению российской литературы и т.д.

Распространение «пропагандистской литературы» представляет собой один из инструментов «мягкой силы» России в Эстонии, как и в других государствах [5]. При этом сегодняшние настроения в Эстонии таковы, что распространение книг и литературы из России считаются элементом «мягкой силы», который представляет угрозу для Эстонии, поскольку есть опасения в поддержке населением идей агрессивной войны, агрессивного

поведения на международной арене, которые приписывают России в последние годы после присоединения Крыма и обострения отношений России с Украиной, западными государствами и США.

Однако, несмотря на существующие запреты, российские СМИ и литература по-прежнему достаточно актуальны, популярны в Эстонии и выступают, как отмечалось ранее в статье, эффективным инструментом «мягкой силы» России в Эстонии.

Безусловно, запретами российской литературы и СМИ деятельность по снижению влияния «мягкой силы» России в Эстонии не ограничивается. Предпринимаются действия различного характера, как только они расцениваются как угрожающие Эстонии через усиление влияния со стороны России на население Эстонии и различные культурные, политические, образовательные и др. процессы.

Так, например, в 2017 г. из Эстонии были высланы российские дипломаты. Данное поведение в российских политических кругах, СМИ и т.д. было расценено как опасение Эстонии, что возможности России растут в «мягкой силе» на территории государства. В Эстонии регулярно ведется антироссийская политика чаще всего без существующих на то адекватных обстоятельств. Особое опасение вызывает рост русскоговорящего населения, несмотря на активную политику сохранения института «неграждан», связанный с тем, что значительная часть эстонцев уезжает из страны в другие государства.

Следовательно, такими мерами Эстония пытается предостеречь возможный рост активности России в Эстонии в рамках проведения политики «мягкой силы» [6].

Также о негативном отношении Эстонии к политике «мягкой силы» России в сфере популяризации русского языка говорят последние события, касаемые проведения «Тотального диктанта» по русскому языку. Его в качестве инструмента «мягкой силы» рассматривает министр юстиции Эстонии. По его мнению, с его помощью Россия старается разжечь межнациональную рознь в Эстонии и других государствах. Он отмечает, что существует необходимость переводы системы образования в Эстонии на эстонский язык и всеми возможными способами препятствовать узакониванию мягкой поли-

тики влияния в отношении граждан Эстонии со стороны России. В связи с этим «Тотальный диктант» рассматривается в Эстонии не как мероприятие филологического характера, а как политическая активность, несущая в себе идеологию и ценности, которые вредят интересам Эстонии [7].

Таким образом, влияние «мягкой силы» России на Эстонию сегодня ведется достаточно активно в культурной, образовательной и иной сферах. При этом все действия и мероприятия расцениваются Эстонией как достаточно агрессивные и претящие интересам Эстонии.

Здесь представляется актуальным пересмотр подхода к реализации инструментов и технологий «мягкой силы», о котором говорилось ранее в статье. А именно о сдвиге политики «мягкой силы» России в Эстонии с позиции расширения своего влияния в сторону сотрудничества по различным проектам, тем самым смягчая воздействие, что будет способствовать установлению более доверительных отношений и позволит обеспечить повышение эффективности реализации проектов в образовательной, культурной, медиа и иных сферах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Смирнов В. Российская «мягкая сила» в странах Балтии // Российский совет по международным делам [Электронный ресурс] URL: <https://russiancouncil.ru/analytcs-and-comments/analytcs/rossijskaya-myagkaya-sila-v-stranakh-baltii/> (дата обращения: 08.05.2019).
2. Почему отношения с Эстонией важны для России // Деловая газета «Взгляд» [Электронный ресурс] URL: <https://yandex.ru/turbo?text=https%3A%2F%2Fvz.ru%2Fpolitics%2F2019%2F4%2F19%2F973940.html> (дата обращения: 08.05.2019).
3. Рекеда С. Алексей Власов: «Закрывая русские СМИ, Прибалтика становится Туркменией» // [Электронный ресурс] URL: <https://www.rubaltic.ru/article/kultura-i-istoriya/aleksey-vlasov-zakryvaya-russkie-smi-pribaltika-stanovitsya-turkmeniy31032014/> (дата обращения: 08.05.2019).
4. Иванова Н. А. Российские НПО как инструмент управления в контексте «мягкой силы» России в Прибалтике и Казахстане // Право и управление. XXI век. 2014. - №3(32). - С. 47
5. Закрытие балтийской бреш и мягкая сила Кремля: обзор СМИ Эстонии // [Электронный ресурс] URL: <https://ee.sputniknews.ru/news/20160526/1865416.html> (дата обращения: 08.05.2019).
6. Российский эксперт о высылке дипломатов: Эстония боится «мягкую силу» России // МК-Эстония [Электронный ресурс] URL: <https://www.mke.ee/sobytiya/rossijskij-ekspert-o-vysylke-diplomatov-estoniya-boitsya-myagkuyu-silu-rossii> (дата обращения: 08.05.2019).
7. Пугалев И. «Мягкая сила Путина»: Рейнсалу требует отменить «тотальный диктант» // РИА Новости [Электронный ресурс] URL: <https://inosmi.ru/social/20190205/244513819.html> (дата обращения: 08.05.2019).

Статья поступила в редакцию 12.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 32.019.51

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0002

**ОБРАЗЫ ПРОШЛОГО КАК РЕСУРС ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЕРТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ**

© 2019

Денисов Юрий Петрович, кандидат политических наук, доцент кафедры
административного и финансового права

Стаурский Станислав Станиславович, кандидат экономических наук,
доцент кафедры административного и финансового права

Омская юридическая академия

(644099, Россия, Омск, ул. Короленько, 12, e-mail: sss-qq@yandex.ru)

Аннотация. Статья посвящена осмыслению образов прошлого как ресурса для технологий конструирования политической идентичности. Ресурсный потенциал социально значимых образов прошлого рассматривается в контексте политических, социокультурных и экономико-технологических процессов, связанных с четвёртой технологической революцией и предшествовавшей ей информатизацией социально-политического пространства. Основываясь на системном подходе, используя структурно-функциональный метод, авторы исследуют образ прошлого как ресурсный структурный компонент системы политической идентичности. Синтезируя ряд современных подходов к трактовке феномена идентичности авторы делают вывод о том, что функциональная нагрузка образов прошлого как ресурсного элемента политической идентичности обусловлена их ролью в процессе самоидентификации индивида с определённой общностью. А процесс рецепции образов прошлого в условиях постиндустриального общества тесно связан с процессом киберсоциализации. Опираясь на данные социологических исследований, авторы фокусируются на анализе потенциала образов масштабных феноменов из российской истории прошлого столетия. Они приходят к выводу о том, что образы прошлого несут в себе как консолидирующий, так и десолидирующий потенциал. Различные образы прошлого обладают разным функциональным зарядом. Одни из них могут служить для конструирования групповой идентичности, при этом способствуя сегментации политического пространства, его дифференциации по отдельным группам. Другие образы прошлого «заряжены» на конструирование и укрепление единой политической идентичности всего общества и государства. Наибольшим потенциалом для формирования единой идентичности в ряду рассмотренных образов прошлого обладает образ Великой Отечественной войны. Наряду с этим авторы затрагивают некоторые проблемы и аспекты реализации потенциала образов прошлого, связанные с проведением политики памяти, применением концепции «мягкой силы» и концепции стратегической культуры в управлении внешними и внутренними политическими процессами. В итоге авторы приходят к выводу о том, что эффективность реализации потенциала образов прошлого как ресурса для конструирования политической идентичности в современных условиях зависит от выбора канала трансляции данного образа, популярности данного канала среди членов общества, их отношения к нему. Перспективы дальнейших исследований авторы связывают с типологизацией и классификацией каналов трансляции образов прошлого в условиях «четвёртой волны» и изучением механизмов репрезентации и рецепции данных образов.

Ключевые слова: политическая идентичность, образы прошлого, коллективная память, политика памяти, четвёртая технологическая революция, политическая коммуникация, политический дискурс, киберпространство, «мягкая сила», политические технологии, политические процессы, общественное мнение, массовое сознание.

**IMAGES OF THE PAST AS A RESOURCE FOR THE FORMATION OF POLITICAL IDENTITY
IN THE CONTEXT OF THE FOURTH TECHNOLOGICAL REVOLUTION**

© 2019

Denisov Yury Petrovich, candidate of political sciences, associate professor
of the Department of Administrative and financial law

Staursky Stanislav Stanislavovich, candidate of economic sciences, associate professor
of the administrative and financial law

Omsk Law Academy

(644099, Russia, Omsk, Korolenko St., 12, e-mail: sss-qq@yandex.ru)

Abstract. The article is devoted to the understanding of images of the past as a resource for technologies of political identity construction. The resource potential of socially significant images of the past is considered in the context of political, socio-cultural and economic-technological processes associated with the fourth technological revolution and the preceding Informatization of socio-political space. Based on the system approach, using the structural and functional method, the authors investigate the image of the past as a resource structural component of the system of political identity. Synthesizing a few modern approaches to the interpretation of the phenomenon of identity, the authors conclude that the functional load of images of the past as a resource element of political identity is due to their role in the process of self-identification of an individual with a certain community. And the process of reception of images of the past in the post-industrial society closely associated with the process of cybersocialization. Based on the data of sociological research, the authors focus on the analysis of the potential of images of large-scale phenomena from the Russian history of the last century. They come to the conclusion that images of the past carry as a consolidating and deconsolidate potential. Different images of the past have different functional charge. Some of them can serve for the construction of group identity, while contributing to the segmentation of the political space, its differentiation into separate groups. Other images of the past are “charged” with the construction and strengthening of a single political identity of the whole society and the state. The image of the great Patriotic war has the greatest potential for the formation of a single identity among the considered images of the past. At the same time, the authors touch upon some problems and aspects of realizing the potential of images of the past related to the implementation of the policy of memory, the use of the concept of “soft power” and the concept of strategic culture in the management of external and internal political processes. As a result, the authors come to the conclusion that the effectiveness of realizing the potential of images of the past as a resource for constructing political identity in modern conditions depends on the choice of the channel for broadcasting this image, the popularity of this channel among members of society, their attitude to it. The authors connect the prospects of further research with the typology and classification of channels for broadcasting images of the past in the “fourth wave” and the study of the mechanisms of representation and reception of these images.

Keywords: political identity, images of the past, collective memory, politics of memory, the fourth technological revolution, political communication, political discourse, cyberspace, “soft power”, political technologies, political processes, public opinion, mass consciousness.

Процесс формирования идентичности сегодня оказался в фокусе широкого спектра научных исследований. Проблема идентичности «входит в «шорт лист» проблем современности» [1, с. 221]. А «политическое использование идентичности стало неотъемлемой частью современного властного дискурса» [2, с. 91]. О. В. Попова в качестве важной задачи, стоящей перед политическим классом, сформулировала «задачу конструирования определенного типа политической идентичности значительных по величине социальных групп с заданной моделью поведения в публичном политическом пространстве» [3, с. 174].

Одну из основ идентичности составляет память. Коллективная память структурирована образами прошлого. Следовательно, эффективное применение политических технологий конструирования идентичности невозможно без реализации потенциала образов прошлого.

Четвёртая технологическая революция, фактически формирующая новый экономико-технологический базис общества [4] ведёт к неуклонному возрастанию роли киберпространства в коммуникации, распространении и получении информации, репрезентации и рецепции различных образов. Интернет-коммуникации, киберпространство делают возможными репрезентации и рецепции образов прошлого поистине безграничными. А субъекты политического процесса получают обширный арсенал инструментов для использования исторического контента различных сегментов киберпространства в ходе реализации политических технологий.

В этой связи целью проведённого нами исследования стал анализ ресурсного потенциала образов прошлого в технологиях конструирования политической идентичности.

Проведённое исследование основывается на системном подходе, позволяющем исследователю рассмотреть объект как целостный комплекс, совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов. В качестве составной части системного подхода нами был использован структурно-функциональный анализ, позволяющий сфокусироваться на функциональной нагрузке отдельного структурного элемента системы. В процессе исследования нами осуществлялись сбор, анализ, синтез и обработка информации.

В соответствии с выбранной методологией мы рассматриваем политическую идентичность как комплексный сложно структурированный социальный феномен. Чтобы осмыслить место образов прошлого в структуре данного феномена и их функциональную нагрузку, необходимо в первую очередь обратиться к сущности данного явления.

В современной политической науке оно рассматривается с различных позиций. В частности, Л. А. Фадеева выделяет эссенциалистский и конструктивистский подходы к трактовке идентичности. Эссенциалистский подход определяет идентичность понятиями «самость», постоянство, непрерывность, идентификация с группой, память, сингулярность, исключительность. С точки зрения, конструктивистского подхода, идентичность определяется как категория социального и гуманитарного знания, ориентированная на выявление и описание смысловых характеристик индивидуальных и коллективных действий в контексте определения (самоопределения) принадлежности субъектов данных действий к тем или иным группам и (или) сообществам и соответствующим ценностно-нормативным регуляциям [5, с. 166].

В. В. Титов, рассматривая политические технологии формирования национально-государственной идентичности, синтезирует классические и современные теории политического конструктивизма, концепции макрополитической идентичности, исторической и символической политики. Он определяет идентичность как «эволюционирующий макрополитический конструкт, предполагающий синтез ценностно-смысловых и символических

оснований национального сознания в его коэволюции с макросоциальным «образом прошлого», императивами коллективной исторической памяти». Учёный выделяет две ключевых технологии формирования идентичности: историческую политику, то есть систематизированную деятельность политических элит, политико-административных структур, общественных организаций, массмедиа по конструированию и поддержанию в обществе определённых исторических представлений, и символический дизайн, то есть целенаправленное переформатирование символического профиля массового сознания. [6, с. 79].

Т. А. Калугина, подводя итог своему анализу теоретико-методологических подходов к политической идентичности и констатируя её комплексный характер, отмечает, по сути, субъектную и объектную стороны данного феномена. На субъектном уровне политическая идентичность осуществляется как индивидуально, так и на уровне отдельных групп. На объектном уровне «она предстаёт перед нами в виде объективной данности, коллективного образа, являющегося результатом самоопределения государства, отражённого в общественном сознании» [7, с. 263].

Все обозначенные нами выше подходы к исследованию феномена идентичности в политике роднит то, что в основе формирования идентичности фактически лежит процесс самоидентификации индивида. Данный процесс представляет собой становление у индивида «представлений о себе и своём месте в мире, об отношениях с собственной статусной и референтной группами» [8, с. 13]. Он происходит на основе усвоения им близких ему социально значимых образов прошлого, которые объединяют его с той или иной общностью. Усвоение данных образов является частью процесса социализации.

В обществах четвёртой технологической революции дискурсивные практики в значительной степени смещаются в киберпространство. Киберсоциализация под влиянием экономико-технологического развития стала неотъемлемой частью общего процесса социализации [9]. Согласно данным отчёта, подготовленного занимающимися исследованиями социальных медиа международными компаниями «We Are Social» и «Hootsuite», опубликованного 30 января 2019 г., аудитория Интернета на данный момент составила 4,39 миллиарда человек [10].

Анализ результатов российских социологических исследований в целом подтверждает данный тренд. Согласно результатам опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), уже в 2017 г. несмотря на то, что в целом 69 % респондентов практически постоянно использовало в качестве источника новостей и знаний центральное телевидение, среди респондентов от 18 до 24 лет и от 25 до 34 лет интернет-ресурсы по частоте использования в качестве такого источника превзошли телевидение. Среди данных возрастных категорий процентное количество тех, кто предпочитает обращаться с целью получения информации к интернет-ресурсам составило 82% и 59% соответственно [11]. На 6 мая 2019 г. доля интернет-пользователей в России составила 84%. Среди них 69% респондентов отметили, что выходят в Глобальную Сеть ежедневно [12].

В медиа-дискурсе четвёртой технологической революции исторический контент занимает достаточно большую долю. В 2017 г. компания «Медиалогия», проанализировала упоминаемость темы «История России» в российских СМИ. За период сентябрь 2016 г. – сентябрь 2017 г. ей было зафиксировано более 130 000 сообщений на данную тему. Существенная часть из них была сопряжена с высказываниями министра образования РФ и министра культуры РФ.

Активная артикуляция образов прошлого в российском политическом дискурсе и российском медиа-дискурсе XXI столетия во многом обусловлена вступлением с 2000 г. в новый период процесса эволюции исторического нарратива российской властвующей элиты.

Данный период, динамично развиваясь, длится и до наших дней. [13]. Своего рода вектор в этом развитии был задан впервые избранным в марте 2000 г. Президентом Российской Федерации В. В. Путиным. Только в своём выступлении на церемонии вступления в должность Президента России он произнёс слово «история» и однокоренные ему слова 7 раз. В. В. Путин акцентировал внимание на значимости «национальной памяти», необходимости обращения к «урокам истории», взаимосвязи между предками и потомками, прошлым и будущим: «Мы не должны забывать ничего, мы должны знать свою историю, знать ее такой, какая она есть, извлекать из нее уроки, всегда помнить о тех, кто создал Российское государство, отстаивал его достоинство, делал его великим, мощным, могучим государством. Мы сохраним эту память, и мы сохраним эту связь времен, и все лучшее из нашей истории мы передадим потомкам» [14].

В результате важным направлением работы государства и общественных институтов в рамках формирования идентичности граждан стала политика памяти [15, с. 269]. Основной задачей её явилось, по выражению группы екатеринбургских исследователей, «формирование отношения нации, мирового сообщества и др. к наследию прошлого за счет определенных оптик и контекстов, приоритетных для действующего политического режима или элиты» [16, с. 126].

Конструирование идентичности с использованием в качестве фундаментального структурного элемента образа прошлого оказалось сопряжено с политическими технологиями, реализуемыми в рамках концепции «мягкой силы» («soft power»). Необходимость её использования наглядно продемонстрировали масштабные потрясения в политической конъюнктуре XXI в., сопряжённые применением технологического инструментария киберпространства, выразившиеся в волне «цветных революций», «арабской весне», «украинском майдане». Осмысление технико-экономических и социально-культурных реалий четвёртой технологической революции лишь усилило остроту проблем формирования политической идентичности. Стала «очевидной опасность игнорирования ресурсов и возможностей технологического воздействия, направленного на формирование деструктивных социально-политических настроений среди молодёжного сегмента электората» [17, с. 374]. Данная необходимость была артикулирована в российском политическом дискурсе Президентом Российской Федерации [18, с. 63]. Использование инструментов «мягкой силы» во внешней политике Российской Федерации закреплено институционально его указом [19].

Вместе с тем первенство в концепции «soft power» отдают профессору Гарвардского университета Дж. Наю [20, с. 52]. С его точки зрения, ключевое значение в реализации концепции «мягкой силы», зачастую, отводится языку и культуре страны. А культура зиждется, в свою очередь, на культурной памяти [21]. Образы прошлого, будучи одной из основ идентичности в значительной степени определяют культурные нормы и ценности, которыми руководствуются индивиды в своём политическом поведении. Именно «ценности, являясь объектами субъективных предпочтений какого-либо способа действий, выполняют направляющую функцию субъекта функцию, определяют тип политических отношений и являются существенной характеристикой политической элиты как субъекта, рационально и активно действующего» [22, с. 48].

Образы прошлого не только активно репрезентируются политическим лидером и политическими элитами, но и подвергаются интенсивной рецепции. В частности, пользователи русскоязычного сегмента киберпространства активно обращаются к теме «История России». Согласно данным сервиса wordstat.yandex.ru, полученным нами на 24 июня 2019 г., количество показов в месяц по запросу «История России» в поисковой системе «Яндекс», которая в 2019 г. стала самым популярным

сайтом среди российских пользователей Интернета, равняется 823 551. О высокой значимости образов прошлого для российских граждан свидетельствуют и данные опроса ВЦИОМ, опубликованные 14 сентября 2017 г., согласно которым 96 % россиян заявили, что «историю России важно знать». При этом свои знания по истории страны 47% взрослого населения оценили как достаточные [23]. Вкупе данные цифры говорят ещё и о высокой потребности в пригодном для восприятия историческом контенте и высоком потенциале образов прошлого как ресурса для формирования общей для всех членов социума политической идентичности.

Данная потребность объясняется не только активным стимулированием коллективной памяти со стороны политических элит и общественных институтов и возможностями для рецепции исторического контента, которые открывает киберпространство. Она обусловлена и богатством истории России прошлого столетия на крупные, судьбоносные, переломные события и исторические феномены, менявшие в глазах человека всё мироустройство. К их числу относятся: Русско-японская война 1904-1905 гг.; Первая русская революция 1905 г.; Февральская революция и Октябрьская революция 1917 г.; Гражданская война 1917-1922 гг.; индустриализация в СССР 1929-1941 гг.; сталинские репрессии; Великая Отечественная война; распад Советского Союза 1991 г. и т. д.

Образы этих событий отразились во множестве источников и активно транслируются в процессе межпоколенной коммуникации. Логично, что именно эти образы прошлого заключают в себе высокий потенциал в современном политическом дискурсе. Однако следует отметить, что образы прошлого могут нести в себе не только объединительный потенциал, но и разобщать. Например, образы прошлого, связанные с революционными событиями 1917 г., в значительной степени деконсолидируют социальную память в силу существующих в российском обществе и в российском политическом дискурсе полярных оценок революционных событий прошлого. Например, согласно данным опроса ВЦИОМ, на вопрос о том, выражала ли Октябрьская революция волю большинства народов, проживавших на территории Российской империи, 45% респондентов ответили утвердительно, 43% - отрицательно. При ответе на вопрос о том, произошла ли Октябрьская революция в интересах большей части общества, мнения разделились поровну: 46% дали утвердительный ответ, 46% высказали иное мнение [24]. Весьма сходным выглядит и восприятие современным коллективным сознанием образа сталинских репрессий [25].

В целом отразившееся в результатах данных социологических опросов восприятие названных событий и феноменов прошлого века обуславливает формирование различных социально значимых образов прошлого в коллективной памяти разных групп населения. Функционирование различных образов прошлого может способствовать формированию коллективной идентичности отдельных групп в рамках социума. Однако оно препятствует укреплению единой политической идентичности на основе общей социальной памяти.

Иную роль играет образ Великой Отечественной войны. О данном событии в истории нашей страны знает практически 100 % россиян. Точную дату начала Великой Отечественной войны (22 июня 1941 г.) могут назвать 69% взрослых россиян. [26]. А 63% россиян в результате одного из опросов ВЦИОМ назвали победу в Великой Отечественной войне важнейшим историческим событием, о котором помнит каждый из нас. На втором месте по важности по результатам данного опроса оказалось произошедшее в 2014 г. присоединение к Российской Федерации Крыма – 12 %, на третьем - Великая Октябрьская революция - 8%. Полет Юрия Гагарина в космос, события 1812 г. и дату развала СССР вспомнили в ходе данного опроса лишь по 5%

рассиян. [27]. Такой «гигантский отрыв» в социальной значимости образа Великой Отечественной войны, с одной стороны, объясняется тем, что, как отмечает О. Ю. Малинова, память о данном историческом событии была «основательно институционализирована в предыдущие периоды». Символ Великой Победы благодаря «его интенсивному политическому использованию» и «укорененности в массовом сознании» стал «важной узловой точкой современной российской идентичности» [28, с. 178].

В целом результаты проведённого нами исследования свидетельствуют, что образы прошлого как ресурс для формирования политической идентичности обладают достаточно высоким потенциалом. Место образов прошлого в структуре политической идентичности обусловлено самой её природой, в основе которой лежит самоидентификация индивида с определённой общностью на базе общих социально значимых образов. Такого рода общности формируются не одновременно, а на протяжении исторического периода. По этой причине самоидентификация индивида с той или иной политической общностью неизбежно сопряжена с рецепцией и закреплением в его сознании социально значимых образов прошлого. Образы прошлого представляют собой базисный ресурсный элемент структуры политической идентичности. Их функциональная нагрузка обусловлена их ресурсным потенциалом.

Функциональное значение образов прошлого как ресурса для формирования политической идентичности варьируется в зависимости от их социальной значимости. Однако и социально значимые образы прошлого как ресурсы для формирования политической идентичности несут в себе различный функциональный заряд. Образы одних феноменов обладают потенциалом для раскола единой политической идентичности, а их функциональный заряд может быть реализован в конструировании и укреплении различных автономных групповых политических идентичностей внутри одного государства и общества. Другие образы прошлого, напротив, несут в себе консолидирующий потенциал, служат функции сплочения и укрепления общей политической идентичности.

В условиях четвёртой технологической революции процесс репрезентации и рецепции образов прошлого всё больше смещается в киберпространство. А формирование идентичности оказывается в тесной взаимосвязи с процессом киберсоциализации.

Эффективность реализации потенциала образов прошлого как ресурса для конструирования политической идентичности находится в зависимости от выбора канала трансляции данного образа, популярности данного канала среди членов социума, их отношения к нему. Многообразие таких каналов в современном мире неуклонно нарастает. К их числу относятся традиционные порталы и сайты, сообщества и блоги в социальных сетях, блоги и каналы на видеохостингах, каналы в мессенджерах, интернет-рассылки, интернет-сервисы в виде специализированных каталогов, форумов, хранилищ и т. д. Однако типология и классификация каналов репрезентации образов прошлого в киберпространстве призваны стать темой отдельного исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Фадеичева М. А. Развитие конгломеративной идентичности современных региональных сообществ // *Человек в меняющемся мире. Проблемы идентичности и социальной адаптации в истории и современности: методология, методика и практики исследования Международная научная конференция, программа и тезисы.* – 2014. – С. 221–223.
2. Семененко И. С. *Нация, национализм, национальная идентичность: новые ракурсы научного дискурса* // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2015. – № 11. – С. 91 – 102.
3. Попова О. В. *Модели идентичности политических акторов в современной России* // *Политическая наука.* – 2018. – № 2 – С. 173 – 194.
4. Bondar K. *What is in reality Industry 4.0* URL: <http://innovacima.com/en/2017/11/09/what-is-industry-4-0/> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

5. Фадеева Л. А. *Идентичность как категория политической науки: исследовательское поле и когнитивный потенциал* // *Политическая наука.* – 2016. – № 2. – С. 164 – 180.

6. Титов В. В. *Политические технологии формирования национально-государственной идентичности в современной России* // *Вестник Забайкальского государственного университета.* – 2019. – Т. 25. – № 3. – С. 78 – 83.

7. Калугина Т. А. *Политическая идентичность: теоретико-методологические подходы* // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология.* – 2016. – Т. 16. – № 3. – С. 260 – 264.

8. Попова О. В. *Развитие теории политической идентичности в зарубежной и отечественной политической науке* // *Идентичность как предмет политического анализа: сб. ст. по итогам всерос. науч.-теор. конф. (ИМЭМО РАН, 21-22 октября 2010 г.).* – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – С. 13 – 29.

9. Kemp S. *Digital 2019: global internet use accelerates* URL: <https://wearesocial.com/blog/2019/01/digital-2019-global-internet-use-accelerates> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

10. Леньков С. Л., Ефремова Г. И. *Развитие феномена киберсоциализации молодежи* // *Вестник Гжельского государственного университета.* – 2019. – № 1. – С. 129 – 141. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_37091795_22590005.htm (дата последнего обращения: 24.06.2019).

11. Телевидение VS интернет: спор поколений – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116341> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

12. Жизнь без интернета: рай или апокалипсис? – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9681> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

13. Малинова О. Ю. *Стратегическая культура и фреймы коллективной памяти (на примере постсоветской России)* // *Вестник Пермского университета. Политология.* – 2018. – № 1. – С. 75 – 97.

14. Путин В. В. *Выступление на церемонии вступления в должность Президента России (7 мая 2000 г., Москва, Большой Кремлевский Дворец)* URL: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/21399> (дата последнего обращения: 30.06.2019).

15. Белов С. И. *Недостатки формирования политики памяти в России (результаты обобщения экспертных мнений)* // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология.* – 2018. – Т. 20. – № 2. – С. 269 – 277.

16. Грибовод Е. Г., Ковба Д. М., Моисеенко Я. Ю. *Национальная политика памяти в современной России: основные тенденции и инструменты* // *Дискурс-Пи.* – 2018. – Т. 19. – № 2. – С. 123 – 132.

17. Ежов Д. А. *Государственный патриотизм в системе политических ценностей российской молодежи* // *Азимут научных исследований: Экономика и управление.* – 2018. – Т. 7. – № 4. – С. 372 – 374.

18. Русакова О. Ф., Русаков В. М. *«Мягкая сила» как инструмент политической коммуникации и гуманитарной дипломатии* // *Дискурс-Пи.* – 2017. – № 2. – С. 61 – 71.

19. Указ Президента РФ от 30.11.2016 N 640 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» – URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=207990&fld=134&dst=1000000001,0_&rnd=0.884852120508677#026681329794985764 (дата последнего обращения: 01.07.2019).

20. Layne C. *The unbearable lightness of soft power* // *Soft power and US foreign Policy.* – 2010. – P. 51–82.

21. Nye J. S. *The Powers to Lead.* – NY: Oxford University Press, 2008. – 240 p.

22. Митрохина Т. Н., Горбачев М. В., Соколов А. Г. *Политические проекты в дискурсивном пространстве современной российской политики / под ред. Т. Н. Митрохиной.* – Саратов: ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – 224 с.

23. *История страны: ставим «отлично», в уме держим «неуд»* URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116396> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

24. *Октябрьская революция 1917–2017* URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116446> (дата последнего обращения: 24.06.2019).

25. *Сталинские репрессии: преступление или наказание?* URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116301> (дата последнего обращения: 30.06.2019).

26. *Память о войне: история и мифы* URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9176> (дата последнего обращения: 30.06.2019).

27. *Единство нации: что нас объединяет?* – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9404> (дата последнего обращения: 30.06.2019).

28. Малинова О. Ю. *Политическое использование символа Великой Отечественной войны и конструирование российской идентичности* // *Прошлый век Сборник научных трудов.* – М.: Центр социал. науч.-информ. исслед., Отд. полит. науки, 2013. – С. 176 – 178.

Статья поступила в редакцию 01.07.2019
Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 329.058

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0003

ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПОНЕНТЫ В ПРОГРАММАТИКЕ РОССИЙСКИХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ

© 2019

Захаров Сергей Алексеевич, аспирант кафедры философии и социологии
Академия труда и социальных отношений
(119454, Россия, Москва, ул. Лобачевского, д. 90, e-mail: zaharov9@mail.ru)

Аннотация. Настоящая статья представляет собой попытку выработки оптимального набора политических механизмов и технологий, способных качественным образом улучшить работу партий в сфере подготовки их программных текстов. Целесообразность обращения к заявленной проблеме обусловлена нарастающей тенденцией к снижению репрезентативности российских политических партий по отношению к широким социальным общностям и группам интересов. Особое внимание уделяется разделу «социальная политика», присутствующему в программах всех политических партий РФ, поскольку именно он непосредственным образом затрагивает интересы массового избирателя. Автор предлагает пошаговый алгоритм формирования социальной составляющей программтики (вне зависимости от идеологической принадлежности партии), которая может быть рекомендована к практическому внедрению. Данный алгоритм предполагает реализацию организационного, коммуникативного, дискуссионного и финального этапов. Основное достоинство разработанной автором модели заключается в том, что она охватывает широкий спектр технологий разработки партийной программтики; позволяет учесть мнение всех заинтересованных групп; позволяет согласовать интересы рядовых членов и лидеров партии в процессе разработки партийной программы; обеспечивает четкое распределение обязанностей и функций между разными субъектами, участвующими в процессе разработки программ, привлекает на сторону партии избирателей и новых партнеров.

Ключевые слова: политические партии, партийные программы, выборы, политические технологии, политическая система РФ, группы интересов, политические институты, электоральные процессы, социальная политика, социальная компонента партийной программтики, политический дискурс, общественные движения.

TECHNOLOGIES OF FORMING THE SOCIAL COMPONENTS IN THE PROGRAMMATICS OF RUSSIAN POLITICAL PARTIES

© 2019

Zakharov Sergey Alekseevich, graduate student the department
of philosophy and social science
Academy of Labour and Social Relations
(117454, Russia, Moscow, Lobachevsky Street, 90, e-mail: zaharov9@mail.ru)

Abstract. This article is an attempt to develop an optimal set of political mechanisms and technologies that can qualitatively improve the work of parties in the preparation of their program texts. The expediency of addressing the stated problem is due to the growing tendency to reduce the representativeness of Russian political parties in relation to broad social communities and interest groups. Particular attention is paid to the section “social policy”, which is present in the programs of all political parties of the Russian Federation, since it is he who directly affects the interests of the mass voter. The author proposes a step-by-step algorithm for the formation of the social component of the programmatic (regardless of the ideological affiliation of the party), which can be recommended for practical implementation. This algorithm involves the implementation of organizational, communicative, discussion and final stages. The main advantage of the model developed by the author is that it covers a wide range of party programmatic development technologies, allows to take into account the opinion of all interested groups, allows to coordinate the interests of ordinary members and party leaders in the process of developing a party program, provides a clear distribution of responsibilities and functions between different actors, participating in the program development process, attracts voters and new partners to the party.

Keywords: political parties, party programs, elections, political technologies, the political system of the Russian Federation, interest groups, political institutions, electoral processes, social policy, the social component of party programmatic, political discourse, and social movements.

Программа политической партии как концентрированное выражение ее идеологической платформы является неотъемлемым атрибутом представительной демократии и парламентаризма. Вместе с тем, настоящей проблеме в современной России посвящено сравнительно небольшое число работ. Наиболее актуальные исследования в данной области проводились такими отечественными исследователями, как Галкина Е.В., Горлов М.В., Каверзина Н.П., Степаниденко М.С. [1,2,3].

Социальная составляющая, так или иначе присутствующая в программатике всех политических партий, представляется чрезвычайно существенным компонентом, поскольку именно к ней приковано внимание массового избирателя. Ее всесторонним изучением в нашей стране занимались Аверин А.Н., Романова Н.Г., Шаповалов В.Л. [4,5,6]. Вышеперечисленные работы посвящены, главным образом, текстуальному анализу партийных программ, тогда как для автора настоящей статьи наибольший интерес представляет технологическая сторона вопроса, а именно конкретные инструменты и механизмы, используемые для написания программ конкретными партиями и общественными движениями.

Проведенный нами мониторинг позволил установить, что российские парламентские партии, формально придерживающиеся разных идеологических флангов,

в равной степени используют социально-консервативную (зачастую даже социалистическую) риторику, давая популистские, априори невыполнимые, обещания. Невозможность реализации данных обещаний на практике свидетельствует о том, что партии не воспринимают собственные программы в качестве реального плана действий и не собираются следовать им на практике. Анализ программ политических партий показал, что проблема формирования партийной программтики в современной России распадается на три основные составляющие:

- однообразие программ;
- их оторванность от реальности;
- популизм (программы носят декларативный характер и не имеют экономического обоснования);
- отсутствие интереса к программам партий у населения;
- формализм (партии сами зачастую не верят в свои уставные документы и идеи).

Социальный блок партийной программы, без преувеличения является важнейшим, поскольку именно он ориентирован на нужды и потребности массового избирателя: людей труда, пенсионеров, инвалидов, а также лиц, официально относящихся к категории «бедные» (в РФ таковых около 20 млн.). Содержание и качество со-

циального блока программы напрямую определяется совокупностью механизмов и технологий, используемых для ее составления. Перечень подобных инструментов включает следующие аспекты:

1. *Бюрократический метод.* По поручению руководящих органов партии лидеры и штатные специалисты-копирайтеры целенаправленно занимаются написанием программы. К положительным сторонам подобного метода можно отнести его относительную дешевизну и оперативность. К отрицательным – игнорирование мнений широкого круга экспертов, населения, рядовых членов партии.

2. *Маркетинговый метод.* В данном случае к написанию программы привлекаются внешние эксперты, то есть имеет место использование услуг консалтинговых компаний и спичрайтеров. При этом процесс формирования программы идет быстро и профессионально, но требует больших вложений денежных средств. Также стоит отметить, что нанятые со стороны политологическими консультантами, не являясь носителями партийной идеологии, зачастую пишут «сухие», безликие тексты по известным шаблонам. Подобные программы лишены должной эмоциональности, либо, наоборот, полны ложного пафоса. Тем не менее, для частных политических проектов и малых партий, создаваемых под конкретный электоральный цикл, подобная технология достаточно эффективна.

2. *Коммуникационный метод (проведение дискуссий).* Предполагает формат официальных обсуждений партийных программ («круглые столы», пленарные заседания, конференции, форумы). Позволяет учитывать широкий круг экспертных мнений и оценок. Тем не менее, подобные экспертные рекомендации, поступающие партийному руководству, зачастую игнорируются при формировании итоговой программы. Кроме того, применение данной технологии сопряжено с затратой большой доли материальных и организационных ресурсов.

3. *Сбор наказов.* Традиционная технология, представляющая собой сбор писем-пожеланий от рядовых членов партий, региональных организаций, третьего сектора. Ввиду низкого уровня развития гражданского общества и слабой политической активности россиян, данный метод работает плохо (не только в партиях, но и в общественных организациях). Наказы, присылаемые под административным давлением начальства (ради «галочки»), носят формальный и бессодержательный характер.

4. *Привлечение общественных организаций.* Общественные организации, в частности профсоюзы, лучше других знают проблемы конкретных социальных групп. Привлечение таких объединений в рамках взаимовыгодного сотрудничества дает партии электоральный бонус. При формировании программы общественная организация берет на себя некоторые технологические издержки, но при этом может злоупотребить лоббированием своих частных интересов [7].

5. *Интернет-технологии (краудсорсинг).* Использование краудсорсинговых интернет-технологий позволяет расширить аудиторию партии и привлечь к разработке ее программы не только сторонников, но и граждан без явных политических пристрастий. Доступность этой технологии омрачается низкой конструктивностью диалоговых процессов в сети Интернет. От цивилизованных практик пользователи быстро переходят к взаимным оскорблениям. Результаты их дискуссий крайне сложно формализовать [8].

6. *Съезд.* Последняя инстанция при формировании партийной программы. На нем программный документ формально утверждается большинством голосов, но иногда в него вносятся локальные поправки. К моменту проведения съезда, как правило, программа уже существует в ее финальной редакции, и поменять ее невозможно.

Ключевой вопрос заключается в том, насколько эф-

фективно в современной России применяются подобные технологии? Достаточен ли их перечень? Все перечисленные методы так или иначе используются в РФ, однако акцент делается на первом и последнем: к написанию партийной программы, как правило, привлекаются внутренние и внешние консультанты-технологии (копирайтеры), после чего она механически утверждается съездом. Это утверждение справедливо по отношению к социальной составляющей партийной программатике всех четырех парламентских партий, что влечет за собой закономерные проблемы.

На сегодняшний день избиратели в России демонстрируют выраженную политическую индифферентность. В значительной мере это обусловлено тем, что ни у одной из партий нет программы, способной привлечь их внимание. Значимым фактором, обуславливающим подобное состояние электората, являются методы, которые партии используют для взаимодействия с ним. Количество граждан, не участвующих в электоральном процессе, возрастает. Существенное число россиян стремятся посредством отказа от участия в данном процессе показать, что они не приемлют средства и методы, используемые при проведении избирательных кампаний.

Выборы в Парламент, прошедшие в 2016 году, привели к формированию ситуации, при которой значимость политических партий и политической оппозиции была минимизирована. В коммуникативном диалоге ведущая роль стала принадлежать Президенту. Произошла дифференциация общества с выделением двух основных лагерей: либерального и социально-консервативного. Подобная ситуация обусловлена тем, что ни одна из партий не в состоянии создать программу, выражающую интересы большинства, составляющую основу для его консолидации. При этом выборы 2016 года продемонстрировали обширный потенциал развития методов воздействия на избирателей, коммуникативных политических технологий политических партий.

Причины данных проблем носят субъективный и объективный характер. Субъективные причины кроются в нежелании руководящих органов и ответственных лиц политических партий применять правильные технологии при разработке программ, не учитываются особенности формирования таких документов. Объективные причины наличия данных проблем состоят в падении рациональности политики, электоральной апатичности граждан, отсутствии реальной межпартийной конкуренции в России.

Политические партии используют разные технологии при формировании партийной программатике, но в большинстве своем они относятся к этому формально. Как результат – программы мало ориентированы на реалии сегодняшнего дня. Оценка системности, содержания, проработки, обоснованности программных инициатив и предложений не исключает субъективности, однако подобные оценки являются весьма значимыми для выявления образа будущего, имеющегося у конкретных политических партий. Учитывая это, предлагается авторский подход к формированию партийных программ. Он представляет собой оптимальную пошаговую модель формирования социальной составляющей партийной программы (вне зависимости от идеологической принадлежности партии).

1 этап – организационный.

Создается оргкомитет по подготовке партийной программы из числа лидеров партии и специально подготовленных штатных сотрудников аппарата (как, правило представителей орготдела). Затем данный оргкомитет привлекает внешних экспертов-политологов к своей работе.

2 этап – коммуникативный.

Осуществляется предварительный сбор наказов посредством писем граждан и дискуссий в сети Интернет. Для этого можно создать специальный сайт (на данный момент нечто подобное есть только у партии «Единая

Россия»).

Аккумулируются пожелания и рекомендации со стороны общественных организаций и правозащитников, прежде всего, профсоюзов. Именно профсоюзы способны выдвинуть реалистичные и ценные предложения в таких сферах, как

- обеспечение полной занятости;
- повышение уровня оплаты труда;
- совершенствование механизмов социальной защиты;
- реформирование пенсионной системы;
- охрана труда и здравоохранение.

3 этап – дискуссионный.

Проводятся открытые дискуссионные мероприятия (конференции, круглые столы, прения) с привлечением экспертов, рядовых членов и лидеров партий, лидеров общественного мнения. Оргкомитет обобщает и формализует результаты дискуссий.

4 этап – финальный.

Лидеры партии в закрытом режиме знакомятся с альтернативными проектами и предложениями. Решаются принципиальные вопросы соответствия партийной программы ее платформе, ресурсам, целям и идеологии. Формируется итоговый проект редакции партийной программы, в том числе ее социальная составляющая. Съезд демократическим путем утверждает программу.

Достоинства описанной нами модели заключаются в том, что она

1. охватывает весь спектр технологий разработки партийной программтики,
2. позволяет учесть мнение всех заинтересованных групп,
3. способствует вовлечению экспертов в процесс разработки программы,
4. позволяет согласовать интересы рядовых членов и лидеров партии в процессе разработки партийной программы,
5. обеспечивает четкое распределение обязанностей и функций между разными субъектами, участвующими в процессе разработки программ,
6. привлекает на сторону партии избирателей и новых партнеров.

Широкое внедрение данного метода той или иной политической партией позволит оптимизировать социальный компонент ее программтики и увеличит ее электоральную базу. В то же время, трезво оценивая имеющиеся у отечественных партий ресурсы, полагаем, что подобную технологическую цепочку в полной мере способна реализовать лишь партия «Единая Россия», которая обладает для этого всеми необходимыми средствами.

Содержание социального блока программ российских политических партий напрямую определяется совокупностью механизмов и технологий, используемых для их составления. Перечень подобных инструментов включает бюрократический, маркетинговый и коммуникационный методы, а также предполагает сбор наказов, привлечение общественных организаций, применение интернет-технологий (краудсорсинг) и проведение партийных съездов. Все перечисленные инструменты так или иначе используются в современной России, однако, как правило, к написанию партийной программы привлекаются внутренние и внешние консультанты-технологи (копирайтеры), после чего она механически утверждается съездом. Это утверждение справедливо по отношению к социальной составляющей партийной программтики всех четырех парламентских партий, что влечет за собой закономерные проблемы. Для решения данных проблем предлагается поэтапный авторский алгоритм формирования партийной программы, предполагающий комплексное использование всех вышеперечисленных выше технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Каверзина Н.П. Дискурсивно обусловленный образ прошло-

го в тексте программы политической партии (на материале программ партий КПРФ и ЛДПР) // Вестник Томского государственного университета. 2019. № 438. С. 40-44.

2. Галкина Е.В., Горлов М.В. Патриотическая компонента в программах российских политических партий 2016 года // Выборы: теория и практика. 2017. № 1 (41). С. 10-13.

3. Степаниденко М.С. Тематизация и проблематизация в политических программах современных российских политических партий // Современный дискурс-анализ. 2017. № 2 (17). С. 28-33.

4. Аверин А.Н. Проблемы социальной политики в предвыборных программах политических партий на выборах депутатов Государственной Думы седьмого созыва // Социальная политика и социальное партнерство. 2016. № 8. С. 46-54.

5. Романова Н.Г. Этносоциальная проблематика в предвыборных программах политических партий // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе Новосибирск, 2012. С. 234-238.

6. Шаповалов В.Л. Социальное благополучие граждан в программах российских политических партий // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2019. Т. 9. № 2. С. 58-69.

7. Фельдман П.Я. Лоббизм: теория и практика. – М.: Горячая линия – Телеком, 2015. 120 с.

8. Фельдман П.Я. «Электронный лоббизм» как форма коммуникации общества и государства // Труд и социальные отношения. 2012. № 11. С. 71-77.

Статья поступила в редакцию 27.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 32:303:303.7:303.72
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0004

АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА В ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКАХ

© 2019

Коныров Акжол Турагулович, старший научный сотрудник
Военного научно-исследовательского центра*Национальный университет обороны имени Первого Президента Республики Казахстан - Елбасы
Министерства обороны Республики Казахстан
(020000, Республика Казахстан, Нур-Султан, проспект Туран 72, e-mail: Akzhol.konyrov@mail.ru)*

Аннотация. Сообщение посвящено проблеме открытых источников в информационно-аналитической деятельности. В общественных, социальных, гуманитарных науках может быть применен весь спектр методов, выработанных человечеством. Среди аналитических подходов те, которые столетиями используются в естественно-научном познании, и методы, получившие признание в последние десятилетия: общетеоретические (диалектика, системный, формализация, социологический подход, нормативно-ценностный, структурно-функциональный, психологический подход, институциональный метод); обще логические (анализ, синтез, индукция, абстрагирование, сравнение); эмпирические (описание, математические, анкетирование, опрос, теория игр, наблюдение, контент-анализ, семиотики, герменевтики) и др. Научный, творческий процесс проходил в тяжелой борьбе между двумя типами познания естественно-научным и гуманитарным, между фундаментальными школами и конкретными учеными. Около столетия человечество и научное сообщество приходит к осознанию ценности многообразия точек зрения, видов интерпретаций в силу того, что мир человека не построен по одному лекалу, не может в точности соблюсти некий идеал, которого, по сути, достичь нельзя. Так развивается диалогический подход к познанию мира, так утверждается ценность мнения другого, даже, если это мнение чужое и непонятное, оно имеет право на жизнь. Толерантность во всех сферах жизни трудно, но приживается в умах людей. Именно общественные, социальные, гуманитарные науки, науки об обществе, о человеке вышли за пределы точных наук с однозначностью, объективностью, повторяемостью и привнесли значимость субъективного, неоднозначного, многозначного, что привело и к методологическому многообразию. Современное информационное общество - это общество текстов и текстовых интерпретаций, как правило, реализующееся в публичном пространстве. Т.е. и тексты, и их интерпретации присутствуют в открытом доступе. На основе фактов и примеров утверждается, что открытая информация в умелых руках исследователя с большим методологическим багажом способна «заиграть» новыми знаниями и проблемами. Сбор и анализ информации в новых исторических и правовых условиях остается в числе главных аспектов исследовательской научной и другой работы.

Ключевые слова: информация, открытые источники, законодательная база свободного доступа к информации, аналитическая работа, исследовательские подходы, исторический аспект открытия закрытых источников информации.

ANALYTICAL WORK IN THE PUBLIC DOMAIN

© 2019

Konyrov Akzhol Turagulovich, senior researcher, Military research center*National Defense University name of the First President of the Republic of Kazakhstan -
Elbasy of the Ministry of Defence of the Republic of Kazakhstan
(020000, Republic of Kazakhstan, Nur-Sultan, Turan Avenue 72, e-mail.ru: Akzhol.konyrov@mail.ru)*

Abstract. The report is devoted to the problem of open sources in information and analytical activities. In public, social, the humanities all range of the methods developed by mankind can be applied. Among analytical approaches there are those which are used centuries in natural-science knowledge, and methods, received recognition in the last decades: general-theoretical (dialectics, system, formalization, sociological approach, standard and valuable, structurally functional, psychological approach, institutional method); it is general logical (the analysis, synthesis, induction, abstraction, comparison); empirical (description, mathematical, questioning, poll, game theory, observation, content analysis, semiotics, hermeneutics), etc. Scientific, creative process took place in heavy fight between two types knowledge natural-science and humanitarian, between fundamental schools and specific scientists. About a century the mankind and scientific community comes to understanding of value of variety of the points of view, types of interpretations that the world of the person is not built on one curve, cannot observe a certain ideal which, in fact, cannot be reached in accuracy. So dialogical develops approach to knowledge of the world, the value of opinion of another, even is so approved if this opinion others and unclear, it has the right for life. Tolerance in all spheres of life it is difficult, but gets accustomed in minds of people. Public, social, humanities, sciences about society, about the person went beyond the exact sciences with unambiguity, objectivity, repeatability also introduced the importance subjective, ambiguous, multiple-valued that resulted also in methodological variety. Modern information society- this society of texts and text interpretations, as a rule, implemented in public space. I.e. both texts, and their interpretations are present at open access. Based on the facts and examples, it is argued that open information in the capable hands of a researcher with a large methodological background is able to "play" with new knowledge and problems. The collection and analysis of information in the new historical and legal environment remains one of the main aspects of research and other work.

Keywords: information, open sources, legal framework of free access to information, analytical work, research approaches, historical aspect of the opening of closed sources of information.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Среди ценностей современного информационного общества, в медийном мире фигурирует эксклюзив, то есть то, что было скрытой, тайной информацией и предоставляется только «одному уху». На подобном «открытии» информации строятся сенсация, рейтинги, приток информационных потребителей. Подобные манипуляции с публичным пространством используются не только в меркантильных целях, но и в политических: история содержит много примеров борьбы компроматов [1]. В данных ситуациях аналитическая работа проводится, прежде

всего, в направлении спектра изменений в информационном поле, в публичном политическом пространстве после открытия, обнародования тайны.

Анализ опубликованных правовых документов относительно открытости информации. Интерес данной работы сосредоточен на открытых источниках. Их открытость регулируется рядом законов РФ. Среди них: Федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» от 09.02.2009 N 8-ФЗ (последняя редакция) [2], Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 01.05.2019) «О средствах массовой ин-

формации» [3], Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ ст. 8 (ред. от 18.03.2019). Правоохранительными органами отслеживается вопрос о недопустимости ограничения доступа к: 1) нормативным правовым актам, затрагивающим права, свободы и обязанности человека и гражданина, а также устанавливающим правовое положение организаций и полномочия государственных органов, органов местного самоуправления; 2) информации о состоянии окружающей среды; 3) информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, а также об использовании бюджетных средств (за исключением сведений, составляющих государственную или служебную тайну); 4) информации, накапливаемой в открытых фондах библиотек, музеев и архивов, а также в государственных, муниципальных и иных информационных системах, созданных или предназначенных для обеспечения граждан (физических лиц) и организаций такой информацией; 5) иной информации, недопустимостью ограничения доступа к которой установлена федеральными законами (Статья 8. Право на доступ к информации ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ ст. 8 (ред. от 18.03.2019) [4].

В ФЗ «О СМИ» и ФЗ «Об информации...» акцентируется право на получение информации. Дублирования здесь нет. В первом ФЗ внимание уделяется отношениям СМИ с гражданами и организациями (Глава 4. Отношения СМИ с гражданами и организациями Статья 38. Право на получение информации), а во втором – право закрепляется за обычным гражданином. Практика показывает, что иногда даже настойчивость аккредитованных журналистов в борьбе за обеспечение доступа к источникам информации еще слаба. Обычному гражданину, например, ученому еще сложнее.

Правовые механизмы по добытию информации в РФ имеются. Это отражено, например, в Пунктах 5,6,7. Статьи 8 ФЗ «Об информации...»: 5. Лицо, желающее получить доступ к такой информации, не обязано обосновывать необходимость ее получения; 6. Решения и действия (бездействие) государственных органов и органов местного самоуправления, общественных объединений, должностных лиц, нарушающие право на доступ к информации, могут быть обжалованы в вышестоящий орган или вышестоящему должностному лицу либо в суд; 7. В случае, если в результате неправомерного отказа в доступе к информации, несвоевременного ее предоставления, предоставления заведомо недостоверной или не соответствующей содержанию запроса информации были причинены убытки, такие убытки подлежат возмещению в соответствии с гражданским законодательством. [4]. Но практика по жалобам, судебная практика недостаточно развита.

Для определенной информации Российское законодательство устанавливает к ней ограниченный доступ. Он регулируется, если присутствуют: государственная тайна, конфиденциальность, персональные данные, коммерческая тайна, служебная тайна, профессиональная тайна, тайна следствия и судопроизводства, сведения о личности изобретения и другие тайны.

Вопрос данной работы сосредоточен на открытых источниках, где содержится информация, к которой нельзя ограничивать доступ [4].

Формирование целей статьи (постановка задания). Структурно важно затронуть два направления: 1- аналитическое, методологическое, виды аналитической работы в зависимости от научно-политологического развития; 2 – историко-хронологическое, связанное с развитием общественной и политической жизни. Соответственно, с возможностями аналитики и открытием-закрытием источников информации в разных сферах деятельности общества.

Изложение основного материала исследования с

полным обоснованием полученных научных результатов. Виды аналитической работы в зависимости от научно-политологического развития. Анализ - это поиск ответов на вопросы: кто, как, зачем и почему? Это метод исследования объекта путем его расчленения, разложения целого на составные части. Аналитическая работа представляет собой научный труд с использованием всего поискового, методологического багажа, накопленного естественными и гуманитарными науками к моменту исследования.

В политологической учебной и научной литературе в построении методологической системы разногласий нет. Методы группируются на: общетеоретические (диалектика, системный, формализация, социологический подход, нормативно-ценностный, структурно-функциональный, психологический подход, институциональный метод); обще логические (анализ, синтез, индукция, абстрагирование, сравнение); эмпирические (описание, математические, анкетирование, опрос, теория игр, наблюдение, контент-анализ, семиотики, герменевтики).

В политологическом багаже присутствуют естественно-научные методы, в целях которых – поиск общего в частном, в конечном счете, открытие новых законов, скрытых в природе. Но так как политология – наука не о природе, а об обществе, то методология гуманитарного познания, сосредоточенная на поиске особенного, уникального, в синтезе, имеет особое значение. Существует научная полемика о «несостоятельности» гуманитарных наук в связи с тем, что их аналитические результаты не имеют критериев скрупулезной точности, объективности, одинаковой повторяемости. На этом останавливаться не следует: гуманитарное познание пробивает себе дорогу, укореняется, ветвится и занимает свою нишу. Хотя отметим здесь властную, политическую подоплеку: около 300 лет назад, в период основания Санкт-Петербургского университета именно политическая воля академической верхушки-элиты «отсекла» научное сообщество от разработок в сфере гуманитарного знания. Материально и хвалебно поощрялись притязания только на поприще естественных наук.

Ростки гуманитарных наук, в том числе и политология, получили едва заметное движение только в XIX веке, но материалы представляли собой исключительно описание реальной жизни наблюдателя, в виде записок путешественника.

Если и проводился анализ, то эмпирический и сравнительный – во временных рамках, в пространственных пределах. К XXI веку гуманитарная методология в политологии содержит большой спектр исследовательских методов и подходов.

К XXI веку человеческое общество в мировом масштабе и российское, пройдя стадии аграрных приоритетов, индустриальных, постиндустриальных, пришло к значимости ценности информации, которая, оказываясь, может, если не перевернуть мир, то развернуть мир на 180 градусов.

Появляются потоки общедоступной информации, в которых современный человек и тонет. Но не всегда общедоступная информация транслировалась на весь обитаемый земной шар и переводилась на все языки мира. Это подтверждается следующим примером - почти юмористической историей, связанной с советским разведчиком Рудольфом Абедем. ФБР провело анализ его радиogramм и установило, что основную канву для своих сообщений он черпал из публикаций «New York Times» и «Scientific American». Новизна и актуальная информация для советских органов, несомненно, присутствовала, так как другого способа познакомиться с прессой врага по «холодной войне» не было. Также Абель предлагал свой герменевтический анализ газетных и журнальных текстов, т.е. проводил истолкование - «перевод» статей журналистов и редакторов – носителей сознания американского народа для понимания советскому человеку.

Гуманитарная методология к концу XX века получи-

ла расцвет: появилось много исследовательских подходов в изучении информационных потоков.

Например, сетевой, дискурсивный, что явилось следствием развития науки коммуникативистики. Когда все более значимым становится информационное пространство, в котором появляются и исчезают дискурсы, показывающие тяготения, тенденции в настроениях общества...

Такое словосочетание (концепт) как «лицо кавказской национальности» - изобретение СМИ времен перестройки, имеет глубокое многогранное содержание, указывающее на то, в каком смятенном сознании находилось все российское общество.

Параллельно с информационным свободным развитием происходят процессы в политическом открытом пространстве, т. е. в публичной политике. Здесь могут исследоваться и измеряться дискурсы и риторика. Публичные риторика сами по себе имеют статус открытости, так как все в нем произошедшее фиксируется, распространяется, интерпретируется, комментируется и т. д.

Основными разработчиками методологии исследования информационных потоков, конечно, являются специалисты по точным наукам, создатели техники, по которым распространяются потоки информации, творцы информационных технологий. Технари по своим родным методикам анализируют информационные материалы, где внимание концентрируется, например, на плюс-минус моментах:

- количестве позитивных и негативных по отношению к субъекту публикаций (контент-анализ);
- круге их авторов, а по возможности и заказчиков;
- степени монополизации данной темы;
- имеющихся взаимосвязях между рекламными объявлениями конкурентов и заказными статьями в отношении того или иного хозяйствующего субъекта;
- наличии в изучаемых материалах сбалансированной оценки происходящего.

Данная методология обработки открытых информационных источников показывает, как переплетаются точная объективная информация и сведения субъективного характера, поэтому результатами будут тенденции, возможности, опасности.

Исключительными результатами по оригинальности, уникальности аналитической работы с открытыми источниками следует считать те, где проведено исследование с использованием математических, статистических и других подходов из точных наук, а на следующем этапе применяются гуманитарные технологии. Следующий пример показывает, как за цифрами исследователь наблюдает за духовной жизнью общества.

Исследование И.А. Гундарова [5] на основе открытых источников демонстрирует, например, удручающую социально-психологическую картину российского общества первых лет перестройки: высочайший процент суицидальных случаев среди людей работоспособного возраста. Автор объясняет эту ситуацию потерей целей, отсутствием примеров успешных жизненных сценариев в данном времени-пространстве.

В основу работы положен анализ материалов, опубликованных в официальных изданиях ЦСУ СССР (1932-1990 гг.), Комиссии СЭВ по сотрудничеству в области статистики (1989 г), Госкомстата РСФСР и Госкомстата РФ (1990-2000 гг.). Он сделал ссылки на газетные публикации. И.А. Гундаров не только ученый-естествовед - доктор медицинских наук, профессор, член РАЕН, но и гуманитарий-кандидат философских наук. Его можно назвать государственным и политологом: он эксперт Государственной думы РФ, член президиума Общероссийского общественного совета по вопросам качества жизни граждан РФ. Названную выше монографию написал, как пособие для общества и государственной власти.

Несомненно, открытые источники, с которыми рабо-

тал И.А. Гундаров, содержат политическую информацию. Сам И.А. Гундаров - специалист в области эпидемиологии и медицинской статистики, руководитель лаборатории Государственного научно-исследовательского центра профилактической медицины Минздрава РФ, профессор МГУ, заведующий лабораторией НИИ общественного здоровья и управления здравоохранением Московской медицинской академии им. И. М. Сеченова.

Оппоненты легко могут интерпретировать статистические данные, как неуспех политических и экономических преобразований в стране и обществе. Для сравнения с советскими временами: такая информация была закрыта.

Открытые источники пронизывала советская политическая мифология построения «светлого будущего» на том, что в стране нет изъянов: нет суицида, нет малярии, нет пожаров и т.д. И все будет хорошо!

Исторический вопрос об открытости источников информации, распространяющих сведения без каких-либо условий, запретов, исключений: СМИ, пресс-службы, суды, глобальная сеть интернет, брифинги, пресс-конференции, наблюдение, эксперимент.

Для современной России важен исторический период политического становления свободы слова, открытости источников информации. Он начался в 1986 году после озвучивания М.С. Горбачевым на 27 съезде КПСС долгожданного термина «гласность». Политика гласности вышла из-под контроля и захлестнула общественную жизнь целиком. В перестроечной России вопрос о свободе информации, о доступе к различным видам информационных источников для общества оказался настолько важен, что закон «О СМИ» был принят в 1991 году - раньше основного закона любой страны - новой Конституции в 1993 году.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Аналитическая работа может привести к некоторым результатам на стадии поиска информации, обнаружению ее статуса свободной или несвободной, защищенной.

Закон о СМИ предусматривает шаги по получению информации, ознакомлению с источниками.

Препятствование запросам СМИ, нарушение законодательства ведет к выводу об отношении к защищаемой информации (к источнику информации) ее владельца. Вопросы: почему ограничивается свобода слова. Кто конкретно персонально закрывает доступ? В каких целях?

Ответы на эти вопросы ведут к раскрытию около источниковых ответов о личных, корпоративных и других интересах. Работа с открытыми источниками должна привести к получению политологического знания. Необходимо результату давать обоснование – какова значимость труда для науки о политике, ее предмете (политическая жизнь в целом, ее основные компоненты, тенденции изменения и связи с другими сферами общественной жизни) и объекте познания (политическая сфера жизни общества: политические отношения, политическая система, политическая культура, политические процессы). Тенденции гуманитарного знания развиваются в сторону междисциплинарных поисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Демидов В.В. *Взаимодополнение открытых и скрытых источников внешнеполитической информации в аналитической работе* // Дискурс-Пи. 2014. №1. pp. 155-159. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodopolnenie-otkrytyh-i-skrytyh-istochnikov-vneshnepoliticheskoy-informatsii-v-analiticheskoy-rabote> (дата обращения: 27.05.2019).
2. Федеральный закон «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» от 09.02.2009 N 8-ФЗ (последняя редакция) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_84602/
3. Закон РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 01.05.2019) «О средствах массовой информации» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1511/
4. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/

5. Гундаров И.А. Демографическая катастрофа в России: причины, механизм, пути преодоления. Почему вымирают русские? М. Эдиториал УРСС. 2001. 208 с.

Статья поступила в редакцию 13.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 321

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0005

ЭВОЛЮЦИЯ ИДЕЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ ОБЩЕСТВА: ОТ РЕЛИГИОЗНОЙ ФИЛОСОФСКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ МЫСЛИ К РАЦИОНАЛИСТСКИМ ТЕОРИЯМ

© 2019

Магомедов Рашид Мухтарович, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин,
Северо-Кавказский институт*Всероссийский государственный университет юстиции, филиал в Махачкале
(367008, Россия, Махачкала, улица Акушинского, 7, e-mail: r.mmag@yandex.ru)*

Аннотация. Объектом исследования настоящей работы является эволюция политико-правовой мысли, а его предметом – преемственное развитие идей политической целостности в средневековых философско-политических трактатах и рациональных учениях Нового времени. В данном исследовании производится анализ развития политической философии, а именно эволюции идеи политической целостности общества: от религиозной философско-политической мысли к рационалистским теориям; а также прослеживается воспроизводство общего стиля политических рассуждений, т.е. преемственно воспроизводящиеся идеи политической общности и социально-политической интеграции от одной эпохе к другой. Автор обосновывает гипотезу, согласно которой на разных этапах развития политической мысли одной из ключевых проблематик является именно политическая целостность, которая выступает в качестве своеобразного «интеллектуального маркера», идентифицирующего систему суждений, относящийся к политическим. Показывается, что именно в соотношении с политической целостностью одни политические учения выступают в качестве консервативных, т.е. сохраняющих и воспроизводящих базовые традиционные основания целостной политической жизнедеятельности общества, другие маркируются как модернизационные, т.е. деформирующие или трансформирующие существующую последнюю, третьи рассматриваются в качестве радикальных, революционных проектов разрушения социально-политических оснований общества в пользу утопических версий политического сообщества.

Ключевые слова: власть, государство, политика, политические учения, политический процесс, общество, современное общество, целостность, эволюция.

EVOLUTION OF THE IDEAS OF POLITICAL INTEGRITY OF SOCIETY: FROM A RELIGIOUS PHILOSOPHICAL AND POLITICAL THOUGHT TO RATIONAL POLITICAL THEORIES

© 2019

Magomedov Rasheed Mukhtarovich, assistant professor of the humanitarian disciplines
department of the North Caucasian Institute*All-Russian State University of Justice, branch in Makhachkala
(367008, Russia, Makhachkala, Akushinsky Street, 7, e-mail: r.mmag@yandex.ru)*

Abstract. The object of research of this paper is the evolution of political thought, and its subject is the successive development of ideas of political integrity in medieval philosophical-political treatises and rational teachings of the New Age. This study analyzes the development of political philosophy, namely the evolution of the idea of the political integrity of society: from religious philosophical and political thought to rationalist theories; as well as the reproduction of a common style of political discourse, i.e. successively reproduced ideas of political community and socio-political integration from one era to another. The author substantiates the hypothesis that at different stages of the development of political thought one of the key issues is precisely political integrity, which acts as a kind of “intellectual marker” identifying the system of judgments relating to political ones. It is shown that it is in relation to political integrity that some political doctrines act as conservative, i.e. preserving and reproducing the basic traditional foundations of the integral political life of the society, others are labeled as modernization, distorting or transforming the existing last; still others are considered as radical, revolutionary projects for the destruction of the sociopolitical foundations of society in favor of utopian versions of the political community.

Keywords: power, state, policy, political exercises, political process, society, modern society, integrity, evolution.

Введение (постановка проблемы). Формирование политологии как отдельной отрасли знания, как известно, имеет ряд условных этапов. В свое время М. Дюверже отмечал, что политическая наука как самостоятельная система знаний формировалась в ходе трех основных этапов [1].

Первый, это предыстория, период зарождения ключевых политических проблем и разработка отдельных вопросов публично-властной организации общества и политической динамики. Это достаточно длительный, подготовительный этап, охватывающий достаточно большой промежуток времени от Античности, до начала Нового времени. Причем в этот период закладываются основополагающие проблематики политической философии, которые выступают ведущими на протяжении всего этапа. Платон и Аристотель задают не только общие представления о властной (полисной) организации, формах и режимах политического бытия общества [2]; но и предлагают известный «универсальный словарь», формирующий идейно-концептуальную основу политического мышления, а также «устойчивый список» элементов и требований, направленных на обеспечение и сохранение политической целостности общества.

Второй этап, связан с кардинальным переходом от религиозной философско-политической мысли, в основном развивающейся и усложняющейся в рамках теологиче-

ского дискурса ключевые представления и проблематики античной политической философии, к рационалистическому типу мыследеятельности и формированию собственно публично-властной организации общества [3; 4].

Третий этап, это современный период, с которым и связывают формирование политологии как отдельной отрасли знания.

Данная статья посвящена рассмотрению преимущественно второго этапа развития политической философии, а точнее эволюции идеи политической целостности общества от религиозной философско-политической мысли к рационалистским теориям, а также общим стилям политических рассуждений, преемственно воспроизводящихся от одной эпохе к другой. Мы исходим из следующей гипотезы, что на разных этапах развития одной из ключевых проблематик является именно политическая целостность. Последняя, с нашей точки зрения, выступала в качестве своеобразного «интеллектуального маркера», идентифицирующего систему суждений, относящийся к политическим.

Изначально и в последующем политическая целостность представляет собой *внутренний принцип* и определяет *режим* социально-политической жизни и деятельности как целого (сообщества), а процессы интеграции формируют *модус* политики и публично-властной дина-

мики, обусловленные типами целостности. Например, в античной философско-политической мысли полнота являлась «режимом сообщества, основанном на самой его сути, тем, при котором все проявления общего восходят к одному и тому же принципу» или «способ жизни, модус политики, согласно которому она представляет собой жизнь организма, управляемого *своим* законом, дышащего в своем ритме, пронизанного в каждой своей части жизненным принципом... это сообщество, осуществляющее собственный внутренний принцип во всех проявлениях своей жизни» [5, 99].

Даже сегодня, в различных политических исследованиях, как ориентированных на осмысление системности и структурности политического бытия общества [6; 7; 8], так и в научных направлениях, подвергающих радикальному пересмотру классические представления о общности и единстве политической жизни [9; 10; 11] целостность является ключевым регистром мысли и главной проблематикой в политической концептуализации [12]. Например, целый корпус исследований посвящён постановке вопроса об онтологическом статусе различных социально-политических сущностей: существует ли государство, общество, нация в качестве целого. Не являются ли данные социально-политические тотальности воображаемым феноменом, сфабрикованной (навязанной) иллюзией, политическим симулякром и проч.

Тем не менее, в контексте анализа политического процесса не существует политических значимых практик вне целостности, воспроизводящих (консерватизм), трансформирующих (модернизм) или разрушающих (революция) последнюю. Принципы целостности и режим совместной деятельности выступают легитимирующими факторами политической активности акторов, а процесс социально-политической интеграции определяет границы, которые, с одной стороны, дифференцируют политические сообщества, а с другой конструируют последние как политическую общность [8]. В этом аспекте рассмотрение традиции формирования идейно-концептуальных основ политической целостности представляется не только актуальным, но и востребованным в рамках расширения политологической системы знания, поскольку сам концепт политической целостности имеет значительный эвристический и методологический потенциал в плане анализа системы политический отношений, направленности публичной политики и проч. [13].

Основная часть, изложение материала исследования. Вся средневековая религиозно-политическая мысль исходила из соответствия изначальному божественному порядку, имманентных ему иерархических форм и способов социальной, политической и правовой организации. В свою очередь проблематика политической целостности (общей христианско-политической организации) выступает одновременно конечной и изначальной «точкой гармонизации» волевых, познавательных и духовных сил.

При этом если в политическом процессе действуют тенденции множественности, различий и разделений, то духовные основы религиозно-политической целостности, представляющие «точку схождения» или «способ восхождения» к единому, общему. Так, в различных религиозно-политических трактатах обосновывалось, что в светской публично-властной организации действуют процессы дробления, множественности [14]. При этом любое социальное взаимодействие порождает целый спектр различий и разделений, а «собрание» общества как целого возможно только на основе единых религиозно-нравственных основ. Именно последнее, как справедливо замечает Б. Латур, формирует средневековую форму и способ обеспечения целостности, «способ восхождения» к единому, общему, которое и позволяет помыслить что-то (отдельную практику, конкретную систему взаимодействия, случайные события и проч.) как элемент всеобщего и определенного. При этом ре-

лигиозно-нравственные начала не только «собирают» эту общность, но и являются основанием для описания и обоснования различных событий и процессов с точки зрения целостности и всеобщности. Именно поэтому «религию не следует объяснять социальными силами, поскольку по самому своему определению, и более того, по самому своему названию она соединяет сущности, не являющиеся частью социального порядка» [15, 19].

Для средневекового религиозно-политического мышления это был основополагающий способ понимания целостности в многообразии и разделении, где «единение» божественной иерархии и основ публично-властной организации (светских исходных планов организации) становится ведущей.

Например, А. Августин эту идею выразил в единстве и различии «Града Небесного» и «Града Земного», а Ф. Аквинский разработал стройное учение, согласно которому мир «развертывается» из единства божественных основ к политической целостности. В частности, обосновал структуру форм (божественная, духовная и материальные формы), в соответствие с которой обеспечивается иерархия упорядочивающих и нормирующих сил, воплощается и организуется политический порядок. Как известно, Аквинский формулирует крупномасштабную систему реализующую целостность и гармонию естественного человеческого бытия, через соответствия единому божественному началу. Он выделяет 4 нормативных элемента (вечный, естественный, человеческий и божественный законы), обеспечивающих последнее.

Lex aeterna – вечный или божественный закон, он является основой всего сущего, формирует систему божественных предписаний, раскрывающих замысел Бога. Вечный закон выступает в качестве основополагающего предположения, находящегося вне времени, который выступает верховным, направляющим и абсолютным началом. Его раскрывает принцип: «Вечный замысел божественного закона и есть вечный закон, предназначенный Богом для управления предвечными ему вещами» [16]. *Lex naturalis* или естественный закон – являет собой воплощение, раскрытие и реализацию божественных начал в естественной среде. Естественный закон оформляет, систему божественных нормативных предписаний и принципов организации, направленный к живым существам созданным Богом, он служит фундаментом для познания человеческой природы через выведение обязательных к применению морально-нравственных норм. *Lex humana* или писанное человеческий закон, необходимо выражает требования естественного закона, обеспечиваемыми принуждением. Этот закон, выражает в своем содержании сознательно-волевое начало человека, Человеческий закон необходим для того, чтобы люди вследствие грехопадения не извращали закон естественный, а в соответствии с ним выстраивали общие дела и публично-властную организацию общества: «Закон есть нечто иное, как некое установление разума в целях общего блага, принятое и обнародованное теми, имеет попечение об обществе» [16].

В дальнейшем сложилась и воспроизводилась целая традиция рассмотрения публичной политики в инструментальном аспекте, т.е. как необходимой властно-нормативной формы, обеспечивающей проявление и присутствие высших ценностей и нормативов в человеческой организации, в том числе управления различными процессами в соответствии с «идеационными образцами» (термин П. Сорокина) и принуждения членов общества к следованию высшим принципам организации. Например, В.С. Соловев отмечал, что государство посредством писанного права (закона) должно устанавливать, прежде всего, минимум нравственных начал, выступая минимальной, низшей ступенью нравственности. Иными словами, политическая организация общества и человеческий закон – это лишь конкретно-историческое воплощение абсолютного Нравственного закона, «гарантия» воплощения нравственных начал и «потен-

циальная возможность» легитимного принуждения [17; 27].

В эпоху Реформации и Возрождения доминирующей идеей политической философии становится соединение общего плана мироздания и множественности политических волей, которые по сути своей не противоречат, а дополняют друг друга. В политических учениях и программных положениях данной периода обосновывается, что власть, право, церковь являются органичными элементами, организующими духовно-практическую жизнедеятельность человека, а главной проблематикой выступает формирование режима легитимации государственно-правовой организации, основанной на целостности функционирования юридических и политических институтов.

Противоборство светских и духовных оснований политической целостности привело к кардинальному разрыву между божественным замыслом и светскими принципами публично-властной организации. При этом формируются две основные осевые технологии обеспечения социально-политической целостности: *первая*, связанная с высшими, изначальными принципами, божественными установлениями; *вторая*, напротив, с чисто человеческим, материальным измерением изначальных принципов политической целостности – общая воля, государственный интерес, солидаристские устремления, коллективные представления, культурные основания социально-политической целостности или конкретных политических институтов.

В политических учениях Нового времени, обосновывается, что единство, целостность, солидарность становятся фундаментальными рационально-политическими формами и первичными идейно-концептуальными основами из которых конструируются типы политической организации общества.

Если в центре средневековых философско-политических трактатов стояла теонормативная аксиоматическая система, которая выступала основанием для «сборки» политической целостности и придавала единство разрозненным политическим процессам (ориентированным по большому счету на воплощение целостного образа жизни христианского сообщества [18]); то в эпоху Нового времени, при сохранении общего стиля политического философствования, целостность («выводится»), не из естественного божественного устройства мира, а непосредственно из естественного (природного) устройства сущего.

При этом сборка разноректорных процессов и событий реализуется на основе рационального, а не теонормативного, интерпретирования единства и гармоничности социально-политического бытия. Целостность теперь доказывается на основе «онтологического аргумента» и строгих рациональных процедур мышления. При этом, как и в теонормативной картине мира, рациональная картина реальности «падает себя как нечто заведомо данное, само собой разумеющееся, очевидное, и, по большому счету, не поддающееся никакому критическому разбору» [19, 128]. И если, в обычной публично-властной практике эпохи Средневековья целостность политической жизни раскрывается, через интерпретацию священных текстов, исповедальные практики и т.п. [20], то эпоха Нового времени создает особый механизм – идеократическое аргументирование политического единства и идеологическое распространение его ценностей, идей, представлений и проч. [21-28].

Первые натурфилософские политические доктрины ставили целостность в качестве основополагающего принципа общественной организации. Например, Т. Гоббс обосновывал, что политическая власть является специфическим общественным целым, образующим единую волю из множественности политических атомов, а само политическое единство, есть «*persona artificialis*» или «*corpus fictitium*». Ж.-Ж. Руссо рассматривал политический процесс как выражение общей воли, а вопросы

целостности и общности (общего блага, ценностей, интересов) ставил в качестве ключевых, где индивидуальные воли сплавляются абстрактной формой договора, формируя единую политическую субстанцию. Именно «общественный договор», «общее благо», «воля народа» и др., имеющие в своем основании частный (прежде всего, социально-экономический интерес), становятся, с одной стороны, фактором атомизации индивидов, их свободы и независимости, а с другой – основанием для формирования целостности социально-политического бытия. Справедливо в этом плане отмечает А.Г. Дугин, что в эпоху Нового времени «вместо многомерной иерархической Вселенной, состоящей из разных онтологических слоев... обнаружилось протяженное полотно (социальное, политическое, экономическое пространство – Р.М.) объектов». При этом «объективность приобретает смысл только в паре с субъективностью, а “объективная реальность” есть не что иное, как рациональная конвенция, неразрывно связанная с субъективностью Нового времени» [19, 242 – 243].

Многие мыслители того времени проводят аналогии и параллели между естественной организацией природы, ее целостностью и разумностью, и человеческим порядком. Поэтому, представление о политическом процессе как об особом субстанциональном целом и характерно для всех политических концепций Нового времени. Принципы эмпиризма и механицизма стали преобладать в исследовании политического бытия общества, которое опиралось на представления об органичности и целостности, а сама политика рассматривалась как разумно организованный технический процесс.

Дальнейшая эволюция политической мысли Нового времени связана с концептуализацией универсальных оснований политической целостности. Так, Г.В. Лейбниц реализует поиск финальных причин (*causa finalis*), связывающих отдельные элементы в общую целостность, а сущность политического процесса обосновывается через развитие, вызывающие изменения, связанных с соединением простых элементов в сложные субстанциональные единства. И. Кант предлагает обоснование внеперсональных, всеобщих и универсальных форм, которые обуславливают абстрактно-обязательный и формалистический режим реализации универсальных категорических императивов (политической свободы, всеобщей истории, вечного мира, абсолютной ценности личности и т.д.) в политике. С точки зрения Фихте в основание целостности лежит абсолютный разум, который раскрывается и реализуется благодаря человеческой мыслительности (вторичный характер сознания и деятельности человека) [29, 352].

При этом сущность политики сводится к «правильной» настройке мыслительности субъектов на это абсолютное начало, а затем его воплощения в публично-властном взаимодействии, в реализации нравственного идеала и должного порядка. Как известно в гегелевской концепции политический процесс представляет собой поэтапное воплощение идеи, связанной абсолютного духа и в его развитии как поэтапном определении творческой силы «мирового разума». В этом плане политическая целостность сущностно связана и обеспечивается закономерностями развертывания абсолютного разума [30, 53]. При этом политический организм «есть развитие идеи в ее различиях и их объективную действительность. Эти различные стороны являют собой различные власти, их функции и сферы деятельности, посредством которых всеобщее беспристрастное – именно потому, что они определены природой понятия, – необходимым образом порождает себя, а так как всеобщее предположено своим порождением, то и сохраняет себя» [31, С. 293], [35].

Причем, в гегелевской философской системе четко выделены две формы обеспечения политической целостности – общечеловеческий и социокультурный. В первом случае речь идет о развертывании общечелове-

ческих идей (сама идея – это ее понятие и его осуществление), это условно политическое начало универсального, общечеловеческого характера. Во втором случае речь идет о локальной политической целостности, это процесс развертывания абсолютной идеи на национальном или государственном уровне: «государство есть организм, т.е. развитие идеи в свои различия» [31, С. 59], [35].

В целом можно заключить, что политические учения Нового времени, обосновали переход от теонормативных к рациональным абсолютным основаниям политической целостности, где социальное единство, целостность сообщества, идейная солидарность становятся фундаментальными рационально-политическими формами и первичными идейно-концептуальными основами из которых конструируются уже конкретные формы политической организации общества [32].

Выводы и перспективы. Итак, в средневековой политической философии и рациональных социально-политических учениях Нового времени, при всех их различиях и противоречиях, сохраняется общая идейно-концептуальная основа – реконструкция и содержательное описание феномена «политической целостности». Последний, как отмечалось выше выступал в качестве внутреннего принципа социально-политической организации и ее развития, определял характер и режим жизнедеятельности общества как целого. При этом процессы интеграции не только характеризовали функциональную направленность политической власти, но и определяли содержание программных положений различных философско-политических учений и теорий. Это связано с тем, что для политического мышления не существует социально и политических значимых практик вне конкретной целостности.

Именно по отношению к данной целостности одни политические учения выступают в качестве консервативных, т.е. сохраняющих и воспроизводящих базовые традиционные (теологические, социокультурные, этнонациональные и проч.) основания целостной политической жизнедеятельности общества [33-34]; другие маркируются как модернизационные, т.е. деформирующие или трансформирующие существующую политическую целостность, предлагающая новую «рациональную сборку» и иные основания социально-политической интеграции. Третьи рассматриваются в качестве радикальных, революционных проектов разрушения социально-политических оснований общества в пользу утопических версий политического сообщества. В любом случае основания и принципы целостности, а также режим совместной деятельности выступают легитимирующими факторами политической активности акторов, а процесс социально-политической интеграции определяет границы, которые идентифицируют политические программы в качестве консервативных, модернизационных, революционных, а также дифференцируют само политическое сообщество.

В рациональных учениях Нового времени, воспроизводящих проблематику политической целостности, формируются и обсуждаются ряд ключевых направлений ее обеспечения. Во-первых, это социокультурный уровень, в рамках которого доминируют устойчивые формы взаимодействия (первономы), надрациональные ценности и аксиомы (архетипические коды), образуют условия возможности и характер процессов социально-политической интеграции. Во-вторых, это обыденный уровень политического сознания и социально-политической активности, который сохраняет и воспроизводит повседневные формы и привычные модели публично-властных отношений и эмоционально-психологические формы легитимации и восприятия социально-политических процессов. В-третьих, доктринально-политический уровень, представляющий систему идей, представлений, образом, концептуальных и других качественных характеристик социально-политической целостности, ее ценностно-нормативной интерпретации. И, наконец,

четвертое направлений – это конкретная институциональная организация политической целостности, т.е. действующие официальные политические институты и структуры, а также активность публично-властных институций и различных общественных структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Соловьев А.И. Политология. Политическая теория, политические технологии. М.: Аспект Пресс, 2003. 559 с.
2. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структурации. 2-е изд. М.: Академический Проект. 2005. 528 с.
3. Easton D. Categories for the Systems Analysis of Politics // Varieties of Political Theory. Ed. D. Easton. Englewood Cliffs, 1966.
4. Талкотт П. О структуре социального действия. М.: Академический Проект. 2000. 520 с.
5. Рансьер Ж. Несогласие: Политика и философия. СПб.: Machina, 2013. 192 с.
6. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структурации. 2-е изд. М.: Академический Проект. 2005. 528 с.
7. Бурдьё П. О государстве: Курс лекций в Коллеж де Франс (1989 – 1992). М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. 720 с.
8. Як Б. Национализм и моральная психология сообщества. М.: Изд-во Института Гайдара, 2017. 520 с.
9. Деланда М. Новая философия общества: Теория ассамбляжей и социальная сложность. Пермь: Геле Пресс, 2018. 170 с.
10. Ло Д. После метода: беспорядок и социальная наука. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 352 с.
11. Латур Б. Политика природы. М.: Ад Мариинем Пресс, 2018. 336 с.
12. Бадью А. Философия и событие. Беседы с кратким введением в философию Алена Бадью. М.: Институт Общегуманитарных Исследований, 2016. 192 с.
13. Mamychev A., Mordovtseva T., Mamycheva D., Shirshov A., Filippova M. Medieval Tradition of Archetypal Research of Public-Power Organization: Formation and Evolution // Man In India. 2017. № 97 (23). P. 407 – 418.
14. Mamychev A., Mordovtseva T., Trigub G., Filippova M., Samoylichenko A. The Development of Archetypal Ideas of a Public Power Organization in Rational Discourses of Modern Times // Man In India. 2017. № 97 (23). P. 509 – 516.
15. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М., 2014.
16. Аквинский Ф. Сумма теологии. К., 2002. Т. 2. 91. 4.
17. Соловьев В.С. Право и нравственность. Мн., 2001.
18. Рейснер М. А. Мораль, право и религия по действующему русскому закону (юридико-догматические очерки) // Вестник права. – 1900. – № 3. – С. 1-18.
19. Дугин А.Г. Постфилософия. Три парадигмы в истории мысли. М.: «Евразийское движение», 2009.
20. Shestopal, S., Oleynikov, S., Yakovuyuk, I. Models of the relationship between church, state and political society: Neo-Thomists' arguments (2017) Man in India, 97 (23), pp. 499-508. Шестопал С.С., Олейникова С.Н., Мамычев А.Ю. Философия естественного права Жака Маритена как теоретический фундамент прав человека. // Юридические исследования. 2016. № 11. С.45-59.
21. Мамычев А. Ю., Шестопал С. С. Права человека и публично-властная организация в XXI веке: социокультурный анализ // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. Т. 5. №. 3 (16).
22. Мамычев А.Ю., Качурова С.В., Шестопал С.С. Социокультурные (архетипические) основы трансформации публично-властной организации: формы и направления // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 375-380.
23. Мамычев А.Ю., Шестопал С.С., Калужный В.В. Политико-правовой анализ принципа соразвития публично-властной организации современного общества: концепция, современное состояние и перспективы // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 487-491.
24. Мамычев А.Ю., Тригуб Г.Я., Уханов А.Д. Развитие архетипических идей публично-властной организации в рациональных дискурсах нового времени // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 351-354.
25. Мамычев А.Ю., Мордовцев А.Ю., Шестопал С.С. Социокультурные основания трансформации национальной государственно-правовой организации: проблемы понимания и познания // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 482-486.
26. Мордовцев А.Ю., Мамычев А.Ю., Шестопал С.С. Российская государственность как особый цивилизационный и правовой тип // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 492-498.
27. Мамычев А.Ю., Шестопал С.С. Внеправовое и теневое функционирование публичной власти // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 381-384.
28. Мамычев А.Ю., Мамычева Д.И., Качурова С.В. Политическая модернизация публично-властной организации на евразийском пространстве: социокультурный аспект // Балтийский гуманитарный журнал. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 257-261.
29. Гегель Г.В.Ф. Феноменология духа. М., 2014.
30. Гегель Г.В.Ф. Философия права. М., 1990.
31. Социокультурные (архетипические и ментальные) основания публично-властной организации общества: монография / В.Я. Любашин, А.И. Овчинников, А.Ю. Мамычев, А.Ю. Мордовцев и др. М.: РИОР, ИНФРА-М, 2017. 260 с.

32. Shestopal S.S., Oleynikov S.N. *Theoretical foundation of human rights: j. Maritain philosophy of natural law. Journal of Scientific Research and Development.* 2016. № 3. p. 96.

33. Мамычев А.Ю., Филиппова М.К. *Средневековая традиция архетипических исследований публично-властной организации // Genesis: исторические исследования.* 2017. № 6. С. 82-94.

34. *Христианские парадигмы учения о правах человека. Монография.* / Мамычев А., Шестопал С., Фоминская М. Lambert academic publishing. 2015. – 268с.

Статья поступила в редакцию 05.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 327.83

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0006

«МЯГКАЯ СИЛА» КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2019

Тагворян Маргарита Погосовна, аспирант Факультета
международных отношений

Санкт-Петербургский государственный университет

(191060, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного 1/3, 8 подъезд, e-mail: ritatagvoryan@gmail.com)

Аннотация. С развитием глобализационных процессов система международных отношений претерпела огромные изменения. Большое влияние на мирополитические процессы стали оказывать новые акторы мировой политики. Появились новые измерения власти и мощи государств, такие как культурный фактор, информатизация общества, СМИ и глобальная сеть Интернет (социальные сети) в частности. Возникло много вопросов касательно взаимодействия властных структур, столкнувшихся с новыми реалиями ведения мировой политики. Все эти процессы побудили исследователей разных школ международных отношений посмотреть на понятие «силы» иначе и исследовать ее под другим углом. Более того, многим пришлось признать, что «сила» это не только военная мощь, а акторы мировой политики не всегда только государства. Многие ученые стали учитывать в своих теоретических исследованиях роль культурной привлекательности того или иного государства и значение данного процесса в установлении сотрудничества между странами. Все изменения, которые произошли в мирополитическом устройстве в период глобализации, нашли свое отражение и теоретическое обоснование в концепции «мягкой силы» Дж.Най.

Ключевые слова: «мягкая сила», мягкое влияние, публичная дипломатия, международные отношения, мировая политика, язык, лингвистическое измерение мировой политики, внешняя политика, дипломатия, английский язык, лингвонаучный подход, глобализация, лингвистический фактор, языковая глобализация, государства.

"SOFT POWER" AS A TOOL FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN POLICY AND ITS IMPORTANCE IN THE EPOCH OF GLOBALIZATION.

© 2019

Tagvoryan Margarita Pogosovna, Postgraduate student
of the Chair of World Politics

Saint-Petersburg State University

(191060, Russia, Saint-Petersburg, 1/3 Smolnogo St, Entrance 8, e-mail: ritatagvoryan@gmail.com)

Abstract. The system of international relations has undergone tremendous changes with the development of globalization processes. New actors of world politics began to exert a great influence on world-political processes. New dimensions of the state power have emerged, such as the cultural factor, the informatization of society, the media and the Internet (social networks) in particular. Many questions have arisen regarding the interaction of power structures that are confronted with new realities of world politics. All these processes prompted researchers from different schools of international relations to look at the concept of "power" otherwise and explore it from a different angle. Moreover, many of them had to admit that "power" is not only military power and actor of world politics are not always the states. Many scientists began to take into account in their theoretical studies the role of the cultural attractiveness of a state and the significance of this process in establishing cooperation between countries. All the changes that have occurred in the world structure during the period of globalization have found their reflection and theoretical justification in the concept of "soft power" by J.Nye.

Keywords: "soft power", soft influence, public diplomacy, international relations, world politics, language, linguistic dimension of world politics, external policy, diplomacy, English language, linguistic approach, globalization, linguistic factor, linguistic globalization, states.

В современных условиях развития международных отношений, в рамках информационного общества, сущность политической власти сильно изменилась. Многие ученые стали пересматривают свою точку зрения относительно понятия «силы» в мировой политике. Если говорить о дефиниции, то в самом общем понимании «мягкая сила (англ. soft power) — «политическая стратегия, основанная на достижении желаемых целей путем добровольного участия, симпатии и привлекательности, в отличие от «жесткой силы», которая подразумевает принуждение. Впервые термин был введен американским политологом Джозефом Наем» [1, с. 34-35]. Его работы в большей степени носят описательный характер. Ни один из его научных трудов не формулирует определение понятия «мягкой силы», точного набора инструментов для ее применения, системы оценки эффективности реализации актором стратегии «мягкой силы». Именно такие недоработки со стороны исследователя послужили появлению огромного числа критики со стороны научного сообщества. Дж. Най разрабатывал свою теории полагаясь на политический курс страны, ее идеологию и культуру. Первые две составляющие исключают возможность выстраивания политики «гибкой власти», так как они напрямую имеют взаимосвязь с категориями «власть» или «сила». В связи с этим, культура является именно тем компонентом, вокруг которого есть возможность выстроить политический курс в ключе «мягкой силы». «Для более эффективного выстраивания политического курса, направленного на распростране-

ние «мягкой силы», необходимо использовать потенциал национальной идентичности, найти точки культурных единств народа, которые сочетают в себе лучше в культуре государства для будущих перспектив» [2, с. 142]. Кроме того, одним из эффективных методов «мягкой силы» называют публичную дипломатию, которая осуществляется как по официальным, так и по неофициальным каналам. С конца 90-х годов 20 века до начало 21 века Дж. Наем было написано очень много статей и монографий относительно мягкой силы. Исследователь глубоко разбирал и изучал основные составляющие и инструменты понятия «мягкой силы», анализировал участие акторов в ведение данной политики. Но в 2003 году он ввел в оборот терминологии международных отношений новое понятие – «умная сила». Сложности в разъяснении данного термина нет, он означает баланс между жесткой и мягкой силой. Задача данной методики и теоретического обоснования теории состояла, главным образом, в том, чтобы устранить недостатки теории «мягкой силы» и разработать новый, более комплексный подход. Эффективная политика проведения «мягкой силы» основывается на притягательной для других стран политической, экономической и культурной моделью внутреннего устройства. Одним из самых важных критериев по мнению исследователя является позитивное восприятие государства большим количеством людей зарубежных стран. Объективную картину данной стратегии может гарантировать тщательно проанализированные результаты опроса общественного мнения в

странах партнерах.

Переходя к анализу современных тенденций развития «мягкой силы» и его роли в мирополитических процессах, нельзя не рассмотреть его в условиях глобализации. На данный момент нет устойчивого определения понятия «глобализация». Многие исследователи полагают, что глобализация обусловлена экономическим, технологическим и социальным прогрессом. Глобализационные процессы стали основным инструментом проведения политики «мягкой силы». Использование «мягкой силы» как компонента имиджевых технологий на сегодняшний момент является важным средством для ведения внутренней и внешней политики. «Расширение функциональности и результативности soft power обусловлено, прежде всего, информационной революцией и радикально возросшими технологическими возможностями информационно-коммуникационного воздействия на население разных стран, целенаправленного формирования общественного мнения по различным вопросам» [3, с. 73]. Основная характеристика государства, которое успешно проводит политику мягкой силы – это создание и увеличение значения конкретным ценностям и нормам поведения, определенным компонентам ведения политики и экономики и их популяризация за пределами своих территорий. В глобализованном и информационном мире феномен коммуникативной взаимосвязи усиливается на всех уровнях: на уровне государства, любых организаций и групп и даже на уровне индивида. Дж. Най также в своих ранних работах уделял большое внимание привлекательности культуры, идеологий и международных институтов и изучал их влияние на развитие отношений между государствами. «В качестве универсального рецепта повышению привлекательности страны они выдвигают необходимость реализации таких мер, как, например, расширение иностранного радиовещания, проведение международных информационных программ, осуществление программ образовательных и культурных обменов» [4, с. 21]. В этой связи основным элементом, связующим эти области, становится язык и его популярность на мировом арене. Чем выше авторитет языка, тем притягательней становится культура, политика и сама страна в целом с ее историческим и национальным наследием. Рычагами «мягкой силы» можно считать открытое образование, которое привлекает иностранных студентов, которые будут распространять в будущем идеи, вложенные в них, у себя в стране, а также высоко ценяемая и уважаемая личная свобода каждого гражданина, продвигаемая во внешней политике государства.

Определяющим фактором «культурной» глобализации является непрерывный процесс унификации культурных интересов людей по всему миру. Идея состоит в том, чтобы разработать, и привести в действие культурную экспансию, которая была бы поддержана соответствующими институтами, и стала бы частью многоуровневой глобализации [5, с. 148]. Сила убеждения, притягательной внешней политики, о которой говорил Най, в современную эпоху информационной глобализации приобретает такое же огромное значение, как и военная сила, а в некоторых случаях и большее. «Учитывая важность внешней культурной политики, на современном этапе все больше актуализируется роль различных организаций, способствующих продвижению национальной культуры и языка за рубежом, которые позволяют, используя общую культурную идентичность, выстраивать конструктивный диалог с другими государствами» [6, с. 125]. В качестве примера можно привести такие объединения, как фонд «Русский мир», Международная Организация Франкофонии, Организация Лиги арабских государств, Сообщество Португалоязычных стран (СПЯС) и многие другие. Кроме того, в рамках данного сообщества развиваются инициативы по тесному сотрудничеству в области политики, экономики, научно-технического прогресса среди стран-участниц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Най Джозеф С. «Мягкая» сила и американо-европейские отношения. Свободная мысль – XXI. 2004. № 10.
2. Голобородько А.Ю. Имидж страны в мировом информационном пространстве: к вопросу о «мягкой силе» влияния. Вестник ПАГС, 2013.
3. Вилков А.А. «Мягкая сила» как элемент имиджевых технологий во внутренней и внешней политике. Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. 2014. Т. 14, вып. 2.
4. Радиков И., Лексютина Я. «Мягкая сила» как современный атрибут великой державы. М.: Мировая экономика и международные отношения, 2012, № 2.
5. Филимонов Г. «Мягкая сила» культурной дипломатии США: Монография. – М.: РУДН, 2010.
6. Лукасов А.В. Мягкая сила во внешней политике современных государств. Пятигорск. – 2013.

Статья поступила в редакцию 12.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 327.7

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0007

ПРОБЛЕМА СООТВЕТСТВИЯ ТУРЦИИ ПОЛИТИЧЕСКИМ КРИТЕРИЯМ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОСОЮЗ

© 2019

Ходнева Мария Сергеевна, студентка магистратуры кафедры теории
и практики иностранных языков Института иностранных языков
Российский университет дружбы народов

(117198, Россия, Москва, улица Миклухо-Маклая, д. 6, e-mail: maria.hodneva@mail.ru)

Аннотация. Проблема вступления Турции в Евросоюз, прежде всего, состоит в сложности вопроса о соответствии страны политическим требованиям, предъявляемым ЕС. Серьезный разрыв между требованиями к кандидатам на вступление и состоянием дел в экономической, политической, социальной сферах жизни Турецкой Республики обуславливает медленный темп переговоров с ЕС и неясность перспектив на скорое вступление. Турецким властям пока не удается добиться значительного успеха, более того, зачастую необходимые реформы чередуются со стагнацией или регрессом. К числу сфер, где достижение прогресса представляется наиболее болезненным, относится сфера обеспечения прав человека. После попытки государственного переворота в Турции 15 июля 2016 года значительно ухудшилась ситуация с обеспечением прав человека и демократических свобод в стране. Кроме того, курдский вопрос в последние десятилетия чаще других становится камнем преткновения в переговорах с ЕС. Евросоюз увязывает перспективу Турции на полноправное членство с устранением дискриминации курдского этнического меньшинства и предоставлением курдам возможностей для полноправного участия в политической, экономической и культурной жизни страны.

Ключевые слова: Турция, ЕС, Копенгагенские критерии, нарушение прав человека, попытка государственного переворота в Турции в 2016 году, турецкий уголовный кодекс, поправки к Конституции Турции, курдский вопрос.

THE PROBLEM OF TURKEY'S COMPLIANCE WITH POLITICAL CRITERIA FOR ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

© 2019

Khodneva Maria Sergeevna, graduate student of theory and practices of foreign languages
department of the Institute of Foreign Languages
Peoples' Friendship University of Russia

(117198, Russia, Moscow, Miklukho-Maklay Street, 6, e-mail: maria.hodneva@mail.ru)

Abstract. The problem of Turkey's accession to the European Union, primarily, lies in the complexity of the issue of compliance with the EU requirements. There is a serious gap between the requirements for candidate countries for accession and the state of affairs in the economic, political and social spheres of the Turkish Republic, which leads to a slow pace of negotiations with the EU and a nebulousness of prospects for accession. The Turkish authorities have not yet managed to achieve significant success. Moreover, often the necessary reforms alternate with stagnation or regress. The areas where progress seems to be the most painful are the sphere of ensuring human rights. After the attempted coup in Turkey on July 15, 2016, the situation with ensuring human rights and democratic freedoms in the country deteriorated significantly. In addition, the Kurdish issue in recent decades has become a stumbling block in negotiations with the EU on accession. The European Union links Turkey's perspective on full membership with the elimination of the discrimination against the Kurdish ethnic minority and providing Kurds with opportunities for full participation in the political, economic and cultural life of the country.

Keywords: Turkey, EU, Copenhagen criteria, violation of human rights, attempted coup in Turkey in 2016, Turkish criminal code, amendments to the Turkish Constitution, Kurdish issue.

Рассматриваемые в качестве «правового достояния ЕС» политические Копенгагенские критерии, в отличие от экономических и административных, представляют собой предварительное условие для начала переговоров о вступлении в Евросоюз [1]. В докладе Еврокомиссии от 2001 года были сформулированы основные положения, требующие внимания Турции для ее вступления в ЕС: Конституция страны 1982 года, соблюдения прав человека и поиск политического решения курдского вопроса [2]. С тех пор как Турция впервые подала заявку на членство, она добилась определенных успехов в этой области, включая отмену смертной казни, введение более строгих законов против пыток, а также проведение умеренных реформ в защиту прав женщин [3]. Однако, согласно докладу, опубликованному Управлением Верховного комиссара ООН по правам человека в марте 2018 года, регулярное продление чрезвычайного положения в Турции снова привело к серьезным нарушениям прав человека - от произвольного лишения права на труд и свободу передвижения до пыток, неправомерных задержаний и нарушений права на свободу ассоциаций и выражения мнений [4]. Доклад содержит свидетельства нескольких человек, которые были уволены с работы за предполагаемую связь с движением Гюлена, использование конкретных приложений для отправки сообщений или вследствие анализа их контактов в социальных сетях. Уволенные лица потеряли доход, социальные льготы, медицинскую страховку и даже свои дома. Различными указами было предусмотрено, что

государственные служащие «будут выселены из принадлежащих государству домов, а также домов, принадлежащих какому-либо фонду, в которых они живут, в течение 15 дней». Около 300 журналистов были арестованы на основании их публикаций, в которых содержатся «оправдания для терроризма» или иные «словесные нарушения», либо за «членство» в террористических организациях. Более 100 000 веб-сайтов, по сообщению, были заблокированы в 2017 году, включая большое число веб-сайтов с прокурдской позицией и сайтов спутниковых ТВ-каналов. Доклад также документирует применение пыток и ненадлежащее обращение под стражей, включая сильные избиения, угрозы сексуального нападения и фактические сексуальные нападения, использование электрошокера и погружения в воду со стороны полиции, жандармерии, военной полиции и сил безопасности. Признавая сложные проблемы, с которыми Турция столкнулась при попытке государственного переворота 15 июля 2016 года и ряде террористических актов, Управление Верховного комиссара ООН тем не менее заявило, что «число, частота и отсутствие связи чрезвычайных указов с национальной угрозой, указывает на использование чрезвычайных полномочий для подавления любой формы критики или инакомыслия по отношению к правительству» [4]. Было рекомендовано, чтобы Турция незамедлительно отменила чрезвычайное положение, восстановила нормальное функционирование своих институтов, пересмотрела и отменила все законы, которые не соответствуют ее международным

обязательствам в области прав человека, включая чрезвычайные указы.

Подтверждением изменения внутривнутриполитического курса в области прав человека послужило выступление Реджепа Тайипа Эрдогана в марте 2019 года на предвыборном митинге в северной провинции Зонгулдак. На нем президент Турции вновь поднял вопрос о восстановлении смертной казни, пообещав принять такой закон, если парламент одобрит его. «Мы ошиблись, отменив смертную казнь. Меня оскорбляет тот факт, что я кормлю тех, кто находится в тюрьме, тех, кто убил 251 нашего гражданина в ночь попытки переворота 15 июля 2016 года», - заявил Эрдоган [5].

Еще одним краеугольным камнем выступают нарушения прав беженцев. В Турции по-прежнему проживает одна из крупнейших групп беженцев в мире, причем только 3 300 000 из них - зарегистрированные сирийские беженцы. Несмотря на новые инициативы по улучшению их положения, многие сталкивались с недостаточным доступом к жилью, медицинскому обслуживанию и образованию для своих детей. За исключением сирийцев, беженцы не имели доступа к справедливым и эффективным процедурам определения своего статуса. Продолжали поступать сообщения о принудительном возвращении беженцев и просителей убежища, в том числе в Сирию. Международные гуманитарные НПО, работающие с беженцами, обнаружили, что их деятельность в Турции затруднена, поскольку власти наложили на нее ограничения, а в некоторых случаях отозвали разрешение на работу в стране. Сообщалось, что происходили коллективные принудительные выселки сирийских и иракских беженцев и лиц, ищущих убежища, в страны происхождения из Центра в Ване [6].

16 апреля 2017 года состоялся конституционный референдум по вопросу об утверждении 18 поправок к Конституции, которые были выдвинуты правящей Партией справедливости и развития (ПСР) и Партией националистического движения (ПНД). Поправки предусматривали упразднение должности премьер-министра, переход от парламентской формы правления к президентской республике, увеличение количества мест в парламенте с 550 до 600, реформирование Верховного совета судей и прокуроров [7]. По утверждениям Эрдогана, референдум был проведен с целью укрепления безопасности в стране после неудавшегося переворота летом 2016 года [8]. Сторонники президента убеждены, что утверждение новой формы правления сделает политику страны более прогнозируемой и улучшит экономику. Пресс-секретарь Эрдогана Ибрагим Калын в эфире CNN заявил о необходимости усиления полномочий президента: «Сильные правительства смогли более эффективно справиться с кризисами, своевременно провести структурные реформы и сделать инвестиционный климат более благоприятным за счет повышения прогнозируемости [9]».

По мнению лидера оппозиционной Республиканской народной партии (СНР) Кемаля Кылычдароглу, реформа Конституции представляет угрозу всей стране. «Мы посадим 80 миллионов человек в автобус без тормозов», — заявил он на митинге в Анкаре против принятых поправок к Конституции [10].

Референдум вызвал серьезную обеспокоенность в связи с общим негативным влиянием чрезвычайного положения, «неравного игрового поля» и подрыва гарантии честности выборов. В условиях чрезвычайного положения ключевые функции парламента как законодательной власти были сокращены, так как правительство прибегало к чрезвычайным указам, чтобы регулировать вопросы, которые должны были быть решены в соответствии с обычной законодательной процедурой. На фоне политических разногласий в стране, пространство для диалога между политическими партиями еще более сузилось. После лишения парламентских иммунитетов в мае 2016 года многие депутаты оппозици-

онной Демократической партии народов (HDP) были арестованы, а шесть из них были лишены своих мест [11]. Роль президента в исполнительной власти возросла после передачи ему ряда полномочий через чрезвычайные указы. Назначение доверенных лиц на места муниципальных руководителей и выборных представителей привели к значительному ослаблению местной демократии. Гражданское общество подвергалось все большему давлению. Правительство пересмотрело правовые рамки, регулирующие военно-гражданские отношения, и значительно увеличило полномочия исполнительной власти над военной, тем самым усиливая гражданский контроль. В рамках конституционных поправок верховные военные суды были фактически упразднены [12]. Военным и разведывательным службам по-прежнему не хватает подотчетности в парламенте.

В отчетах ЕС о развитии Турции большое внимание уделяется ст. 301 и ст. 299 Турецкого уголовного кодекса. Статья 301 устанавливает уголовную ответственность за оскорбление турецкой нации, Турецкой Республики, Великого национального собрания Турции, правительства или судебных органов. Статья 299 гласит, что любому, кто оскорбляет Президента страны, может грозить тюремный срок до четырех лет. Срок приговора может быть увеличен, если оскорбления были совершены публично, через прессу или средства массовой информации. Расплывчатость формулировок этих статей подвергается широкой международной критике, поскольку они позволяют преследовать и мирных протестующих, и журналистов за критику власти. Эти статьи УК Турции широко используются против журналистов и вешательных медиа-групп [13]. По сообщениям турецких СМИ, число жалоб, поданных адвокатами Президента Эрдогана по обвинению в оскорблении его чести и достоинства, достигло 700, с тех пор как в августе 2014 года он был избран президентом. Три рекомендации ЕСПЧ пересмотреть или отменить статью 301 направлялись в Турцию, однако все три рекомендации были отвергнуты. Свобода выражения мнений в политических вопросах — это основа демократии, а право распространять информацию и идеи, выражать свое мнение по политическим вопросам имеет высшую степень защиты, предусмотренную Конвенцией ЕСПЧ. Этот подход был подчеркнут в деле Эрбиля Тушальпа во время рассмотрения гражданского диффамационного иска Эрдогана в отношении публикации двух статей в газете *Vücut*, обвинявших его в покровительстве коррупции [14]. ЕСПЧ подчеркнул значимость того факта, что автор резкой критики Эрдогана освещал «важные вопросы в демократическом обществе, что является совершенно законным, ибо общество имеет право получать информацию о политических дискуссиях». По поводу некорректности слов, использованных журналистами, ЕСПЧ постановил, что «статья 10 применима не только к информации и идеям, которые носит благоприятный характер, но и к неудобным, шокирующим сведениям» и «пределы допустимой критики в отношении публичного политика значительно шире; политик обязан демонстрировать более высокую степень терпимости в отношении критики, высказываемой в его адрес, нежели частное лицо [14]».

Тот же принцип находит отражение в замечании общего порядка № 34 Комитета ООН по правам человека. Комитет отметил, что в условиях публичной дискуссии в отношении общественных деятелей в политической сфере и государственных учреждениях, выражения участников дебатов могут носить более резкий характер. Тот факт, что форма выражения критики воспринята государственным деятелем как оскорбление, не является достаточным основанием для уголовного преследования и наказания. Кроме того, все общественные деятели, в том числе представители высшей политической власти, главы государств и правительств, законно подвергаются критике и со стороны политической оппозиции [15].

Курдский вопрос является одной из самых сложных национальных проблем в современной Турции и на всем Ближнем Востоке. Курды – наибольшая этническая группа в мире, которая остается без собственного государства. Севрский договор 1920 года официально оформил раздел владений Османской империи и предусмотрел возможность создания курдского государства в регионе. Тем не менее, проект не был реализован. После свержения турецкой монархии Кемалем Атаюрком Турция, Иран и Ирак согласились не признавать независимое курдское государство. Севрский договор был заменен Лозаннским договором 1923 года, полностью игнорировавшим любую идею независимого государства Курдистан [16]. В 1925 году турецкие курды начали мятеж, чтобы вернуть автономию, существовавшую под властью Османской империи, но восстание было жестоко подавлено. В 1930-х годах политика правительства Турции была направлена на насильственную диссимилиацию и политику тюркизации местных курдов. После восстания в Тунджели в 1937 году курды подверглись особенно жестокому обращению со стороны турецкого правительства, которое пыталось лишить их курдской идентичности, отрицая само существование курдов в Турции и обозначив их «горными турками», запретив использовать язык и носить традиционные курдские костюмы в городах [16]. Правительство также поощряло миграцию курдов в города, чтобы разбавлять горное население. В период с 1960 по 1980 года нарастала напряженность и получили значительное распространение новые политические и культурные группы, в основном подавленные военным режимом после переворота 1980 года. Исключением стала Рабочая партия Курдистана (РПК), которая пережила репрессии и начала партизанскую войну в 1984 году. Рабочая партия Курдистана (РПК), возникшая в 1974 году - социалистическая партия, проводящая партизанские и военные операции, и признанная террористической организацией во многих странах мира, включая ЕС [17]. С тех пор, как Партия справедливости и развития (ПСР) Эрдогана стала руководить страной в 2002 году, отношение Эрдогана к курдскому народу несколько раз менялось. В определенный период времени Эрдоган казался более расположенным к внесению поправок в конституцию в пользу курдского народа. Вероятно, это было обусловлено привлекательной перспективой присоединения Турции к Европейскому Союзу, которая сейчас, однако, становится все более и более туманной из-за многочисленных аргументов против членства.

Кризис в Сирии обострил страхи Турции перед образованием курдской автономии, и в 2015 году Турция возобновила свою кампанию против курдских боевиков. С середины 2013 года до середины 2015 года Турция и РПК находились в состоянии относительного мира и объявили о прекращении огня, но, когда переговоры прекратились, Турция начала бомбардировку. Данная кампания была во многом воспринята как гуманитарная катастрофа, и международное сообщество обвинило Эрдогана в срыве мирного процесса, указав на отказ президента Турции признать особый национальный статус курдов. Возобновление военных действий со стороны правительства Эрдогана объяснялось страхом правительства Турции перед возможным контролем курдов над северными районами Сирии. Турция опасается стремлений сирийских курдов к созданию автономной демократической конфедерации [18]. Есть страх, что независимый сирийский Курдистан поможет турецкому Курдистану вести революционную войну против Анкары. Независимость курдов в Сирии, с точки зрения Анкары, может привести к эскалации 30-летнего конфликта и в худшем случае поставить под угрозу территориальную целостность Турции. Кроме того, Турция сталкивается с угрозой со стороны ДАИШ [19].

Между тем сегодня Европейский Союз как никогда призывает Турцию возобновить мирный процесс с кур-

дами. До тех пор, пока Эрдоган и правящая партия не примут решение выдвинуть курдские права на передний план своей политической повестки, курдская проблема неизбежно будет усугубляться [20]. Для турецкого правительства ключом к разрешению турецкого кризиса является победа в войне путем военного уничтожения РПК и связанных с ней ополченцев, подавляя несогласие арестами, ограничением прессы и, возможно, аннулированием гражданства среди тех, кто выступает против правительства. Но многих курдов отказ от диалога, потенциальная потеря гражданства и продолжающаяся война лишь подталкивает к мысли, что без давления правительства никогда не будет рассматривать их жалобы.

В нынешних условиях шансы Турции на вступление в ЕС значительно возрастут, если она сможет достичь долгосрочного решения своего курдского вопроса путем продолжения и осуществления правовых и политических реформ посредством либеральной демократии и экономического развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Regular Report on Turkey's progress towards accession Commission of the European Communities, Brussels, 13.11.2001*
2. *Ambassador Dr. Erich Hochleitner, The Political Criteria of Copenhagen and their application to Turkey, Working Paper, Austrian Institute for European Security Policy August 2005*
3. *Political reforms in Turkey, Republic of Turkey Ministry of Foreign Affairs Secretariat General for Eu Affairs, Ankara – 2007, <https://www.ab.gov.tr/files/pub/prt.pdf>*
4. *Report on the impact of the state of emergency on human rights in Turkey, including an update on the South-East, Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, March 2018*
5. *Turkey's Erdoğan says removing death penalty was 'wrong', News Turkey Politics, Hurriyetdailynews, March 19 2019 <http://www.hurriyetdailynews.com/turkeys-erdogan-says-removing-death-penalty-was-wrong-142019>*
6. *Orçun Ulusoy, Hemme Batjes Situation of Readmitted Migrants and Refugees from Greece to Turkey under the EU-Turkey Statement VU Migration Law Working Paper Series No. 15, 10/03/2017*
7. *Turkey referendum: What happened and what comes next By Angela Dewan, CNN April 18, 2017 <https://edition.cnn.com/2017/04/17/europe/turkey-referendum-explainer/index.html>*
8. *Tuvan Gumrukcu, Humeyra Pamuk Turkey's Erdogan declares referendum victory, opponents plan challenge, Reuters, World News, April 15, 2017*
9. *The case for constitutional reform in Turkey by Ibrahim Kalin, CNN, April 12, 2017 <https://edition.cnn.com/2017/04/12/opinions/case-for-reform-in-turkey-opinion/index.html>*
10. *Turkey referendum: Erdogan hails 'clear' win in vote on new powers, BBC, 16 April 2017 <https://www.bbc.com/news/world-europe-39612562>*
11. *Gulsen Solaker, Humeyra Pamuk, Turkish parliament strips MPs of immunity in blow to Kurdish opposition, Reuters, May 20, 2016, <https://www.reuters.com/article/us-turkey-politics-immunity/turkish-parliament-strips-mps-of-immunity-in-blow-to-kurdish-opposition-idUSKCN0YB0VC>*
12. *2017 Amendment Proposal to the Turkish Constitution, Politics and Law in Turkey, translated by Zeynep Yanasmayan and Canan Pour-Norouz <https://politicsandlawinturkey.wordpress.com/publications/contributions-of-fellows/2017-amendment-proposal-to-the-turkish-constitution>*
13. *Commission Staff Working Document, Turkey 2006 Progress Report, Commission of the European Communities, Brussels, 8.11.2006*
14. *Hate speech, European Court of Human Rights, Council of Europe, https://www.echr.coe.int/Documents/FS_Hate_speech_ENG.pdf*
15. *Report of the Human Rights Committee: Volume I - 100th session; 101st session; 102nd session . General comment No. 34 on article 19 (freedoms of opinion and expression) of the International Covenant on Civil and Political Rights*
16. *Giorgia P. Giorgi, Turkey, the Kurdish issue - Mediterranean Affairs, APR 18, 2016, <http://mediterraneanaffairs.com/turkey-the-kurdish-issue>*
17. *Rosenfeld, Jesse. "Turkey Is Fighting a Dirty War Against Its Own Kurdish Population," The Nation, 9 March 2016, www.thenation.com/article/turkey-is-fighting-a-dirty-war-against-its-own-kurdish-population*
18. *Turkey's Persistent Kurdish Question Mediterranean Affairs, April 19, 2018, <https://carnegieendowment.org/sada/76128>*
19. *Totten, Michael J. "The Trouble with Turkey: Erdogan, ISIS, and the Kurds," World Affairs, 16 December 2015, www.worldaffairsjournal.org/article/trouble-turkey-erdogan-isis-and-kurds*
20. *Johanna Nykänen, Turkey's Kurdish Question and the EU's Dialogue-less Approach, Vol. 19, No. 1 (2011), pp. 73-84*

Статья поступила в редакцию 30.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 32

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0008

«АРКТИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС» В СТРАТЕГИЯХ АРКТИЧЕСКИХ СТРАН
НА ПРИМЕРЕ ДАНИИ, ФИНЛЯНДИИ И ШВЕЦИИ

© 2019

Эминова Эльмира Джаферовна, магистрант кафедры теории
и практики иностранных языков*Российский университет дружбы народов**(117198, Россия, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 7, e-mail: eminovael@mail.ru)*

Аннотация. В статье приводится анализ арктических стратегий Дании, Финляндии и Швеции, исследуется в какой степени участники Арктического совета, являющиеся членами ЕС, учитывают в своих стратегиях «арктический парадокс», то есть компромисс между поиском новых экономических возможностей, возникающих в результате стремительного таяния ледников, и предотвращения деградации окружающей среды, имеющее первостепенное значение для глобального климата. Исследуется, как арктические страны позиционируют себя в этом отношении, спрашивая, в какой степени их арктическая политика учитывает экологические проблемы. Для этого автор проводит анализ арктических стратегий на предмет учета принципа интеграции экологической политики, предусмотренной Договором о функционировании Европейского Союза, а также выступления представителей стран на форуме Арктического совета 2019 года. Изучение практики и арктической политики представленных стран показывает, что несмотря на то, что все рассматриваемые страны Северной Европы признают уязвимость окружающей среды, на практике гораздо меньше внимания уделяется вопросам экологии в арктическом контексте, отдавая приоритет открывающимся арктическим возможностям. С учетом проведенного анализа делается вывод о необходимости принятия всеобъемлющего договора с целью сохранения уязвимой экосистемы региона.

Ключевые слова: «арктический парадокс», арктическая стратегия, глобальное изменение климата, Арктический совет, экономические возможности, принцип интеграции экологической политики, Арктический форум.

“ARCTIC PARADOX” IN THE STRATEGIES OF ARCTIC COUNTRIES ON THE EXAMPLE
OF DENMARK, FINLAND AND SWEDEN

© 2019

Eminova Elmira Dzhafirovna, graduate student of theory
and practices of foreign languages department*Russian University of People's Friendship**(117198, Russia, Moscow, Miklouho-Maclay street, 7, e-mail: eminovael@mail.ru)*

Abstract. The article analyzes the Arctic strategies of Denmark, Finland, and Sweden, it investigates the extent to which the EU participants of the Arctic Council address the “Arctic paradox”, that is, a compromise between finding new economic opportunities resulting from the rapid melting of glaciers and preventing environmental degradation, which is of paramount importance for the global climate, in their strategies. It examines how the Arctic countries position themselves in this regard, asking to what extent their Arctic policies consider environmental issues. To this end, the author analyzes the extent to which their Arctic strategies take into account the principle of integration of environmental policies, as provided for by the Treaty on the Functioning of the European Union, as well as the speeches of the countries representatives at the Arctic Council 2019 forum. A study of the practices and Arctic policies of the represented countries shows that, even though all the considered Nordic countries recognize environmental vulnerability, in practice much less attention is paid to environmental issues in the Arctic context, giving priority to the emerging Arctic opportunities. Considering the analysis, it is concluded that a comprehensive international treaty is necessary to preserve the region's vulnerable ecosystem.

Keywords: “Arctic paradox”, Arctic strategy, global climate change, Arctic Council, economic opportunities, principle of environmental policy integration, Arctic Forum.

Серьезные климатические изменения превратили Арктику одновременно в экологически уязвимое пространство и источник многочисленных экономических возможностей. Процессы деградации экосистемы региона становятся очевидны: стремительное потепление имеет серьезные глобальные последствия. В то же время, по данным отчета Геологической службы США 2008 года «Оценка неразведанных запасов нефти и газа Арктики к северу от Полярного круга» в Арктическом регионе располагается около 13 % общемировых запасов нефти и 30 % газа [1], и, несмотря на дороговизну их добычи, оттаивание вечной мерзлоты обеспечит для этого более благоприятные условия. Эта ситуация удачно отражается в понятии «арктического парадокса»: добыча углеводородов и изменение климата, которое она вызывает, облегчает доступ к дополнительным запасам нефти и газа в Арктике, что, в свою очередь, усугубляет региональные и глобальные последствия изменения климата [2].

Для сокращения рисков и воздействия изменения климата статьей 2 Парижского соглашения предусмотрено намерение «удержания прироста глобальной средней температуры намного ниже 2 °С сверх доиндустриальных уровней» [3]. Ученые-климатологи утверждают, что для достижения данной цели следует и вовсе не вести разведку и добычу углеводородов в Арктике [4].

В рамках Договора о функционировании Европейского союза (Treaty on the Functioning of the European

Union - TFEU) вопросы, касающиеся окружающей среды являются вопросами общей компетенции, когда как, в соответствии со статьей 194 TFEU предусматривает усиление роли государств-членов, сохраняя их право определять свою энергетическую структуру. Три арктических государства – Дания, Финляндия, Швеция являются членами Европейского союза, таким образом, данные страны в своих арктических стратегиях должны учитывать принцип «интеграции экологической политики» ЕС (ИЭП), закрепленный статьей 11 TFEU [5].

В ЕС окружающая среда рассматривается как сквозная проблема, то есть экологические соображения необходимо учитывать и в других отраслях. В арктической политике сочетаются различные отрасли, в связи с чем, в ней должен соблюдаться принцип интеграции экологической политики.

Данный анализ фокусируется на степени, в которой стратегии и финансируемые проекты арктических стран объединяют экологические проблемы (в отличие от связанных с энергетикой возможностей), когда дело доходит до Арктики. Многосторонняя деятельность рассматривается путем выяснения, в какой степени акторы продвигают природоохранные меры в Арктическом совете (АС) и поддерживают относящиеся к Арктике многосторонние природоохранные соглашения, а также Конвенцию ООН по морскому праву (ЮНКЛОС) в Арктике, которая представляет собой основную нормативную базу в регионе.

Дания

Для начала следует отметить, что Дания является арктическим государством благодаря тому, что в ее состав входят Гренландия и Фарерские острова. В отличие от других стран-членов Арктического совета, именно способность Дании сохранять контроль над данными полуавтономными территориями, которые в свою очередь стремятся к независимости, обеспечивает ей присутствие на Крайнем Севере. Именно этот факт, в купе с ориентацией на партнерство с такими ключевыми мировыми игроками, как США, Канада, и Евросоюз, и формируют цели «Стратегии Королевства Дании в отношении Арктики на 2011-2020 годы», принятой в августе 2011 года.

Во введении Стратегии удачно отражается сущность Арктического парадокса: «Изменение климата ставит новые задачи перед народами Арктики и оказывает давление на окружающую среду... Изменение климата и технологические разработки также открывают новые возможности для Арктики» [6]. Позиция Дании удачно отражена в формуле: «Огромный экономический потенциал в Арктике должен быть реализован с учетом экологических проблем» [6]. В стратегии в большей степени делается акцент на возможности экономического роста и реализации энергетического потенциала, что становится очевидным при рассмотрении порядка и степени детализации обсуждения этих вопросов.

В стратегии подробно описывается, как нефть, газ и полезные ископаемые подлежат добыче в Гренландии и на Фарерских островах, приводятся данные о проводимых разведывательных работах и будущих перспективах: «В настоящее время на шельфе Южной и Западной Гренландии площадью 200 000 км² действуют 20 лицензий на разведку и добычу, в 2010 году было выдано семь новых лицензий...», «...развитие горнодобывающей отрасли может в значительной степени способствовать развитию экономики Гренландии...», «Гренландия продолжит успешную лицензионную политику и стратегию проведения конкурентных тендеров в нефтегазовом секторе» [6].

Затем добавляется, что будут использоваться самые высокие стандарты охраны здоровья, безопасности и окружающей среды: «...лицензиат должен обеспечить, чтобы риски для безопасности, окружающей среды и здоровья были идентифицированы, оценены и снижены настолько, насколько это возможно» [6] посредством соблюдения международных норм и стандартов, используемых в рекомендациях Гренландии, в частности стандарты Норвегии NOR-SOK. Перед выдачей лицензий Правительство Гренландии оценивает риски воздействия на окружающую среду, а лицензиаты готовят отчет по оценке социальной устойчивости.

Экологические проблемы в Стратегии упоминаются с учетом уязвимости арктической окружающей среды и необходимости защиты ее уникального биоразнообразия. Выделяется необходимость проведения долгосрочного мониторинга состояния ледников, экосистем, а также загрязнителей и их воздействия на окружающую среду; защиты биоразнообразия в соответствии с международными стандартами; обеспечения доступа арктических стран к разведке и использованию биологических ресурсов в Арктике.

Также утверждается, что важно применять принцип предосторожности в отношении рыбных ресурсов и живых животных, если «отсутствуют достаточные знания о развитии в ранее покрытых льдом районах» [6], и что знания о загрязнителях должны применяться с упреждением [6]. В то же время меры предосторожности не признаются в качестве всеобъемлющей цели.

Можно сделать вывод, что в датской арктической стратегии явное предпочтение отдается возможностям экономического развития, а защита окружающей среды отодвинута на второй план, что свидетельствует о слабой интеграции экологической политики.

Финляндия

Финская Стратегия для Арктики была выпущена в 2013 году и обновлена в 2016 году, кроме того, в дополнение к Стратегии в 2017 году был разработан план действий. Принятые стратегии главным образом основаны на экономических выгодах Арктики, уделяя особое внимание развитию самого северного региона Финляндии, Лапландии.

В стратегическом документе обсуждается потенциальный вклад финской промышленности в эксплуатацию нефтегазовых и возобновляемых источников энергии, в лесное хозяйство, а также способы, с помощью которых ее промышленность позволит осуществлять сотрудничество с такими партнерами, как Гренландия и Россия. В Стратегии приводятся доводы в пользу того, что финские компании хорошо подходят для участия в добыче арктических ресурсов благодаря их опыту работы в арктических условиях в различных областях от строительства до судостроения [7]. Однако раздел об окружающей среде является относительно коротким и общим - даже несмотря на то, что осторожный подход упоминается как общий принцип управления экологическими рисками [7]. В Стратегии признается уязвимость арктического региона, негативное воздействие изменения климата на биоразнообразие, и необходимость проведения мониторинга окружающей среды. В то же время в ней четко указано, что эти эффекты «также открывают новые возможности» [7].

Обновленная стратегия 2016 года подтверждает приоритетность экономических выгод, лишь кратко обсуждая необходимость борьбы с изменением климата и защиты окружающей среды, подчеркивая при этом экономические возможности, такие как устойчивый туризм и «коммерциализация» арктического опыта. Последнее позволит Финляндии использовать свой опыт работы в условиях холодной Арктики в таких областях, как строительная индустрия и биоэкономика [8].

На Арктическом форуме 2019 речь президента Финляндии Саули Ниинистё была полностью посвящена экологическим угрозам в Арктике, а именно проблеме изменения климата. Он привел примеры способов решения данной проблемы посредством снижения выброса углекислого газа в атмосферу на основе Парижского соглашения, очищения атмосферы от уже имеющегося загрязнения за счет усовершенствования глобальных поглотителей углерода, а также правильного использования лесных ресурсов на Севере. Президент отметил негативное влияние выбросов копоти в регионе, которая, окрашивая белые льды, ускоряет их таяние.

Казалось бы, Финляндия способствует продвижению мер по защите окружающей среды, однако в то же самое время в основном занимается своим собственным развитием. В качестве примера можно привести проект железной дороги из Европы в Арктику к Северному Ледовитому океану через норвежский Киркинес. В докладе разработчиков говорится о том, что новый маршрут улучшит материально-техническое положение и доступность Финляндии, а также будет способствовать развитию связей со всей Европой. По словам разработчиков: «Это будет альтернативный транспортный маршрут, который будет использоваться при импорте и экспорте Финляндии» [9].

Таким образом арктическая стратегия Финляндии и ее непосредственные действия указывают на дуализм в отношениях между охраной окружающей среды и эксплуатацией природных ресурсов в Арктике, который выражается в слабой интеграции экологической политики ЕС.

Швеция

Стратегия Швеции в Арктике датируется 2011 годом и, возможно, более благоприятна для окружающей среды, чем стратегия Дании [10]. Она была дополнена меморандумом 2016 года, выпущенным Министерством окружающей среды и энергетики, «Новая шведская эко-

логическая политика в Арктике», в котором основное внимание уделяется экологическим аспектам [11]. Тем не менее, стратегия 2011 года обеспечивает всеобъемлющие рамки шведской арктической политики, утверждая, что «Швеция будет активно содействовать разработке арктической политики ЕС... и продвигать ЕС в качестве соответствующего партнера по сотрудничеству на Крайнем Севере в соответствующих областях политики» [10].

Как и датская стратегия, в шведском документе 2011 года обсуждается воздействие изменения климата на Арктику, уязвимую арктическую экосистему и роль загрязнителей, но не дается ссылка на принцип предосторожности. В меморандуме Министерства окружающей среды за 2016 год упоминается только о рыболовстве. В то время как в стратегии 2011 года говорилось, что «уязвимые районы должны быть защищены от эксплуатации» ресурсов [10], в меморандуме 2016 года упоминается, что «добыча нефти и газа для сжигания должна быть ограничена», чтобы сдерживать глобальное потепление до 2 °С [11].

Швеция однозначно признает экономические возможности в Арктике, заявляя, что «ожидаемая в будущем добыча природных ресурсов... и использование возобновляемых ресурсов» должны «происходить устойчивым образом» [10]. Она утверждает, что не имеет «прямых национальных энергетических интересов», но видит свою отрасль в поддержке энергетического сектора, например, «в области ледокольного, морского транспорта» [10]. Стратегия не полностью объясняет, когда экологические проблемы должны иметь приоритет над экономическими возможностями, за исключением случаев, когда речь идет об экологических оценках и Полярном кодексе Международной морской организации (ИМО).

Выступая на Арктическом форуме 2019 года, премьер-министр Швеции Стефан Лёвен также отметил необходимость сотрудничества для «реализации огромного потенциала Арктического региона», однако отметил, что регион открывает не только новые возможности, но и новые проблемы, в частности климатический кризис, имеющий колоссальное значение для всей планеты. Премьер-министр отметил, что к концу нынешнего столетия Арктическое потепление может обойтись странам в 90 триллионов долларов, в связи с чем очевидна необходимость инвестирования в возобновляемые источники энергии и новые технологии для решения проблем в будущем. Именно по этой причине Швеция ставит перед собой целью к 2045 году стать углеродно-нейтральной [9].

К сожалению, практическую реализацию планов, представленных в стратегиях и неоднократно озвученных на форумах, нельзя назвать успешной. В 2016-2017 Шведским агентством по охране окружающей среды планировалась подготовка Соглашения о сокращении выбросов пылевидного угля, которое на сегодняшний день так и не было реализовано. Вопросы климатических изменений, поднятые в Стратегиях, остались без ответа, также как и разработка всеобъемлющего соглашения об охране окружающей среды в Арктике.

Таким образом, положение шведского дискурса об Арктике запутанно, учитывая наличие двух разных документов по этому вопросу, что свидетельствует о внутривластных расколах вокруг «арктического парадокса». Кроме того, с практической точки зрения на сегодняшний день Швеция не преуспела в реализации экологического аспекта своей арктической стратегии, несмотря на наличие опыта в данной сфере [12].

Этот обзор стратегий трех стран-членов Арктического ЕС показывает, что экономическим выгодам уделяется больше внимания, чем экологическим. Все страны признают уязвимость арктической окружающей среды и необходимость сбалансировать экономическое развитие с экологическими проблемами, но мало обсуждается во-

прос о том, как это будет работать на практике, и какие аспекты должны получить приоритет в каких случаях.

Вероятность того, что «арктический парадокс» будет решен путем выбора более сильной интеграции экологической политики, связана с различными институциональными факторами, в особенности с правовой базой, представлениями об устойчивом развитии и интересами в отношении Арктики. Правовой контекст неизбежно останется неблагоприятным в отсутствие принятия всеобъемлющего договора, что крайне маловероятно, особенно когда речь идет об энергетических ресурсах. Кроме того, несмотря на особую уязвимость окружающей среды Арктики, государства-члены придерживаются идеологической позиции, основанной на доминирующей логике устойчивого развития, воплощенной в повествовании Европейской стратегии экономического развития «Европа 2020», в которой утверждается, что создание «рабочих мест и развитие» должны активно осуществляться во всех секторах [14]. Это позиционирование идет рука об руку с возрастающими интересами государств-членов, касающихся прежде всего энергетической безопасности.

Потенциал перемен может лежать в привлечении к обсуждению «арктического парадокса» более широкого круга участников, чем тех, кто имеет непосредственный экономический интерес в Арктике. В такой дискуссии должны участвовать все государства и их общественность, и основное внимание должно уделяться значению Арктики в глобальном контексте, потому что, как сказал Президент Исландии Гвюдни Йоуханнессон на Арктическом форуме 2019: «То, что происходит в Арктике, не остается в Арктике» [9].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Circum-Arctic Resource Appraisal: Estimates of Undiscovered Oil and Gas North of the Arctic Circle* – CARA. U.S. Geological Survey (2008). URL: <http://energy.usgs.gov/RegionalStudies/Arctic.aspx> (дата обращения: 23.04.2019).
2. Palosaari, T., Tynkkynen N. (2015) *Arctic securization and climate change. Handbook of the Politics of the Arctic*. P. 87-104.
3. *Парижское соглашение* (принято 12 декабря 2015 г., подписано 22 апреля 2016) РКИК ООН.
4. McGlade, C., Ekins P. (2015) *The geographical distribution of fossil fuels unused when limiting global warming to 2°C*. *Nature* 517. P. 187-190.
5. *Treaty on the Functioning of the European Union* (signed March, 25, 1957).
6. *Kingdom of Denmark Strategy for the Arctic 2011-2020*. Ministry of Foreign Affairs of Denmark, Department of Foreign Affairs Government of Greenland, Department of Foreign Affairs Government of the Faroes. Copenhagen, Greenland, Torshavn, 2011.
7. *Finland's Strategy for the Arctic Region 2013*. Prime Minister's Office. Helsinki. 2013.
8. *Government policy regarding the priorities in the updated Arctic strategy*. Prime Minister's Office. Helsinki. 2016.
9. *Plenary session of the International Arctic Forum* (April, 9, 2019) URL: https://www.youtube.com/watch?v=Z_iBKQda6dU
10. *Sweden's strategy for the Arctic region*. Regeringskansliet. Stockholm. 2011.
11. *New Swedish environmental policy for the Arctic*. Regeringskansliet. Stockholm. 2016.
12. *Финляндия получит доступ к водам Арктики через норвежский Куркенес* (2018). ИА REGNUM URL: <https://regnum.ru/news/2388602.html> (дата обращения: 25.04.2019).
13. Цверцанашивили И.А. (2017) *Экологический аспект арктической стратегии Швеции на современном этапе*. *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*. 2017. № 4. С. 113—119.
14. *EUROPA 2020: European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. European Commission. Brussels. 2010.

Статья поступила в редакцию 27.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 321.01 / 342.3

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0009

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СУВЕРЕНИТЕТ, БЕЗОПАСНОСТЬ И ПОЛИТИКО-ПРАВОВАЯ
ЦЕЛОСТНОСТЬ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ, ЭТНОКУЛЬТУРНЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ**

© 2019

Яковюк Иван Васильевич, доктор юридических наук, профессор,
заведующий кафедры «Права ЕС»

*Национальный юридический университет имени Ярослава Мудрого
(61024, Украина, Харьков, ул. Пушкинская, 77, e-mail: sir5@ukr.net)*

Шестопал Сергей Станиславович, кандидат юридических наук, доцент кафедры
Теории и истории российского и зарубежного права

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: ss.shestopal@yandex.ru).*

Астахова Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: evastahova1@ya.ru)*

Магомедов Рашид Мухтарович, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин,
Северо-Кавказский институт

*Всероссийский государственный университет юстиции, филиал в Махачкале
(367008, Россия, Махачкала, улица Акушинского, 7, e-mail: r.mmag@yandex.ru)*

Аннотация. Цели статьи - рассмотрение генезиса подходов к стратегиям национального суверенитета и безопасности в контексте политико-правовой теории государственного суверенитета. В статье рассматривается концепт суверенитета с точки зрения политико-правовой целостности государства. Авторы выясняют практические преимущества, существующие в наднациональных и надгосударственных объединениях, на примере некоторых государств-членов ЕС и их взаимоотношениях с государствами, не являющимися членами Евросоюза и Совета Европы. Раскрываются подходы к соотношению национального суверенитета и военной безопасности. Авторы выделяют признаки информационного суверенитета и их влияние на безопасность государства. Раскрываются подходы к экономическому суверенитету и экономической безопасности, а также его влияние на гуманитарную, этнокультурную политику и безопасность. Долгое время при рассмотрении проблемы государственного суверенитета основное внимание уделялось вопросу обеспечения внешней безопасности государства, в силу актуализации необходимости предотвращения действий иностранных государств, связанных с опасностью или использованием военной силы, угрожающих свободному развитию общества и существованию государства и его граждан. В работе авторы детализируют отличительные признаки государственного суверенитета, исследуя соотношение государственного суверенитета и суверенных прав; анализируются современные подходы к пониманию суверенных прав государства; рассмотрены несколько примеров взятых из европейской практики: влияние наднациональных союзов на суверенитет стран не состоящих в подобных организациях; проводится обобщение исторического и теоретического материала влияющего на формирование политики национальной безопасности; видоизменение категории государственного суверенитета в контексте обеспечения национальной, правовой, этнокультурной, экономической безопасности государства в контексте глобальных процессов.

Ключевые слова: государственный суверенитет, государственная безопасность, права человека, права народов, конституционные права.

**STATE SOVEREIGNTY AND POLITICAL INTEGRITY: LEGAL, ETHNOCULTURAL,
ECONOMIC AND GLOBAL CHALLENGES**

© 2019

Yakoviyk Ivan Vasilievich, Doctor of Law, Professor, Head of the European Law Department
Yaroslav Mydriy National Law University

(61024, Ukraine, Kharkov, Pushkinskaya st., 77, e-mail: sir5@ukr.net)

Shestopal Sergey Stanislavovich, PhD in legal sciences, associate professor of the Department
of Theory and History of Russian and international law

Vladivostok State University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya 41, e-mail: ss.shestopal@yandex.ru).

Astakhova Ekaterina Viktorovna, PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of Economics and Management

Vladivostok State University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str. 41, e-mail: evastahova1@ya.ru).

Magomedov Rasheed Mukhtarovich, assistant professor of the humanitarian disciplines
department of the North Caucasian institute

The All-Russian State University of Justice, branch in Makhachkala

(367008, Russia, Makhachkala, Akushinsky Street, 7, e-mail: r.mmag@yandex.ru)

Abstract. The main purpose of this issue is genesis of multiple approaches to the concept of national sovereignty and security in the context of the political and legal theory of state sovereignty. For a long time, while considering the problem of state sovereignty, the main attention was paid to the issue of ensuring the external security of the state, owing to the actualization of the need to prevent actions of foreign states associated with the danger or use of military force threatening the free development of society and the existence of the state and its citizens. Authors are formulating the distinctive features of state sovereignty; investigating the relationship between the concepts of "state sovereignty" and "sovereign rights"; analyzed and applied modern approaches to the understanding of the sovereign rights of the state and the definition of their distinctive features; Several examples taken from EU practice were considered: the influence of supranational unions on the sovereignty of EU candidate countries and border countries; generalization of historical and theoretical material affecting the formation of national security policy; modification of the category of state sovereignty in the context of ensuring the national security of the state.

Keywords: state sovereignty, state security, human rights, rights of peoples, constitutional rights.

Введение.

Суверенитет как неотъемлемая и важная характеристика государства является одним из основных объектов, обеспечивающих национальную безопасность. Поэтому в условиях глобализации рост взаимозависимости государств становится проблемой особой значимости в контексте определения соотношения этих категорий.

С точки зрения происхождения термин «безопасность» намного старше понятий «общественность», «государство» или «национальная безопасность». К фундаментальному развитию концепции «безопасности» ученые, разрабатывавшие полицейское право обратились в XVIII- в первой половине XIX века. В качестве термина «безопасность» они понимали защиту субъектов, которые «формируют жизнь и душу государства» [1, С.9]. На самом деле первые шаги в развитии проблем безопасности были реализованы гораздо раньше: Сократ, Платон, Аристотель, Цицерон, Августин и другие мыслители в своих философских трудах связывали рассмотрение безопасности с анализом сущности государства, его функционального назначения и, прежде всего, осуществление функции защиты, содержание которой состояло в том, чтобы защитить страну от внешних угроз и в то же время захватить иностранные территории и ресурсы. В эпоху Нового времени работы Т. Гоббса, И. Канта, Г. Гегеля, Г. Гроция, В. Гумбольдта и других мыслителей оказали большое влияние на развитие концепции государственной безопасности. Они наполнили глубоким философским смыслом проблемы и категории войны и мира, поиск механизмов предотвращения войны в Европе.

В целом общий недостаток такой ситуации заключался в том, что в процессе анализа проблемы государственной безопасности вопрос о государственном суверенитете рассматривался поверхностно и в основном в сочетании с анализом конкретных порою ограниченных аспектов безопасности и деятельности соответствующих государственных учреждений. Все это свидетельствует об актуальности и значимости всестороннего анализа проблемы реализации государственного суверенитета в контексте обеспечения национальной безопасности.

Одной из базовых закономерностей процесса развития общества является признание эволюционной трансформации национальных политических, правовых, экономических и социальных систем, что заставляет задуматься о роли государства в общественной жизни. В демократических странах существует явная тенденция к снижению роли государства в жизни общества.

В то же время роль и деятельность гражданского общества, которое пытается ограничить гипертронированные функции государства, возникшие на предыдущих этапах развития, и установить эффективный контроль за их надлежащей реализацией, возрастает. Одной из немногих областей, не охваченных этими процессами, является национальная безопасность, которая остается прерогативой государства. Следует отметить, что эта ситуация объективно определена, потому что только государство, которое призвано обеспечить социальное существование общества и может это сделать. Именно социальное обеспечение является основным пунктом «соглашения», которое устанавливается между обществом и государственным аппаратом, нанятым им [2, С. 5].

Изучение публикаций по вопросам безопасности показывает, что в прошлом, и особенно в эпоху Нового времени, ученые видели глубокие различия между внутренней безопасностью (общественной безопасностью), которая была связана с опасностью, угрожающей обществу и государству изнутри, и внешними (военными) угрозами, которые с необходимостью требуют защиты государства от нападения внешних врагов. Долгое время основное внимание уделялось вопросу обеспечения внешней безопасности, поскольку существовала настоятельная необходимость предотвратить действия иностранных государств, связанные с угрозой или прямым

использованием военной силы, которые угрожают свободному развитию общества и самому существованию государства, его граждан. Следовательно, под обязанностью обеспечения безопасности государства и государством в основном понимаются проблемы войны и мира.

С точки зрения обеспечения внешней безопасности следует рассмотреть многочисленные интеграционные проекты по достижению мира в Европе, разработанные П. Дюбуа, Папой Пием II, королем Богемии I. Поддебротом, Э. Круэсом и Герцогом де Салли. Переосмысление подходов к вопросам безопасности происходит после Тридцатилетней войны (1618-1648 гг.), затрагивающей почти все европейские государства. Вестфальский мирный договор заложил основу для нового порядка в Европе на основе концепции суверенитета. В то же время вестфальская система не запрещала, но допускала войны; и ведение войны было признано законным правом суверенных государств.

Эпоха Просвещения дала новый импульс развитию идеи обеспечения безопасности государства. У. Пенн, Ш. де Сен-Пьер, И. Кант, Вольтер, Сен-Симон, Август Тьерри, И. Бентам и другие авторы, основываясь на результатах размышлений своих предшественников, продолжали разрабатывать пути и средства обеспечения мира в Европе. Их проекты были основаны на признании необходимости создания объединенной европейской ассоциации, построенной на федеральной или конфедеративной основе. Суверенные государства должны входить в такую ассоциацию, добровольно отказываясь от реализации ключевых суверенных прав и передавая их осуществление структурам за пределами государственных органов. В условиях незавершенного создания национальной государственности в подавляющем большинстве европейских стран национальные правительства не могли предпринять такие радикальные шаги.

С момента возникновения национального централизованного государства, определяющим особенностью которого является суверенитет, главной задачей является проблема обеспечения безопасности этого государства. Именно в этот период в рамках теории суверенитета [3], разработанной Т. Гоббсом, были изучены проблемы безопасности и выживания государства, общества и личности через призму их взаимодействия. По его мнению, страх перед угрозами общественной безопасности заставляет человека жить в обществе и искать в нем средства коллективной защиты от этих угроз, то есть безопасные условия развития и жизни [3]. Государственная власть предназначена для служения людям, ее главная цель - прежде всего безопасность граждан, ради которых государство должно выполнять такие функции, как «управление провинциями, колониями или городами»; «Торговая организация»; консультативная функция; «наставление народа»; «правосудие» [3].

Значительный вклад в развитие категории безопасности государств в конце XVIII века внес В. Гумбольдт. Он также считал, что главная цель государства - обеспечить безопасность его субъектов. Если государство не справляется с этими функциями, а перекладывает их на своих граждан (субъектов), то такое государство недееспособно [4, С. 257]. Государство обязано защищать не только безопасность своих субъектов, но и собственную безопасность. В. Гумбольдт был одним из первых, кто отметил, что сфера действия концепции «безопасности» обширна и разнообразна, имеет объективные и субъективные аспекты.

Начиная с XVIII века в деятельности полицейского государства уже определены две области: во-первых, охрана (полиция безопасности) и, во-вторых, благосостояние (полиция благосостояния) [5]. Таким образом, на рубеже XVIII и XIX веков уже возникает осознание того факта, что угроза государству может исходить как извне, так и изнутри. Соответственно, защита государства может обеспечиваться не только силами безопасности в рамках функции обеспечения обороноспособности

страны, но и с помощью сбалансированной социально-экономической политики, которая обеспечивала появление в будущем таких компонент национальной безопасности как экономическая безопасность.

Переход от концепции «безопасности» к «государственной безопасности» был реализован в начале XIX века во Франции, откуда эта концепция и распространилась по всей Европе. В начале XX века понятие «государственной безопасности» было интерпретировано как охрана (защита) государственной системы, территориальной целостности, обороны, государственной и служебной секретной информации от внутренних и внешних угроз, то есть защита ценностей, без которых государство сталкивается с потерей суверенитета и, следовательно, уничтожением.

Следующим историческим этапом в развитии идеи безопасности было осознание того, что самосохранение суверенных государств и развитие отношений между ними требуют межгосударственного сотрудничества в качестве дополнительного инструмента обеспечения внутреннего благосостояния и внешней безопасности. Это сотрудничество требовало более стабильных и надежных межгосударственных связей, которые не всегда обеспечивались двусторонними соглашениями. В результате возникновения и понимания такой потребности во второй половине XIX века появилась тенденция к развитию институционального сотрудничества на основе многосторонних соглашений, которые вызвали появление и развитие административных союзов. У них был контрактный характер и постоянные органы, которые, как правило, выполняли функции распространения информации и посредничества. Поскольку их деятельность не затрагивала сферу политики и обороны и, следовательно, не представляла никакой угрозы для сохранения государственного суверенитета, их функционирование и развитие не вызывали никаких препятствий.

Создание административных союзов выявило проблемы обеспечения государственной безопасности, которые ранее не рассматривались. Во-первых, только так называемые цивилизованные государства могут быть членами таких союзов, что фактически означает возникновение разделения всех государств на цивилизованные, проявляющие уважительное отношение друг к другу в соответствии с правом цивилизованных народов, и остальными государствами, в отношениях которых это право может не соблюдаться, что создает угрозу их безопасности. Во-вторых, возникло понимание того, что уровень государственной безопасности обусловлен не только состоянием вооруженных сил, но и его экономическим потенциалом. Членство государств в административных союзах экономического, научно-технического направления может повысить его конкурентоспособность по сравнению со странами, не входящими в такие союзы, что, естественно, влияет на способность государства защищать свои национальные интересы. В-третьих, участие в административных союзах предполагает готовность государства к компромиссу и некоторого рода взаимной подчиненности, что напрямую влияет на проблему обеспечения суверенитета [6].

Задачи безопасности государства, в зависимости от его внутренней и внешней политики, в разное время решались по-разному. Следует отметить, что решение этой проблемы оказывается порою не возможным даже для самых мощных держав. Поэтому в дополнение к набору мер, направленных на обеспечение собственной безопасности, государства начали создание военно-политических альянсов в качестве дополнительного способа защиты государственного суверенитета. Начало XX века ознаменовалось созданием двух подобных подразделений: Антанты и Трехстороннего альянса, конфронтация которых привела к Первой мировой войне, а последствия этой войны были крайне негативны даже для государств победителей. Главным результатом этой войны было самоуничтожение Европы как мирового ге-

геона [7]. Такое положение дел усугубило проблему обеспечения государственной безопасности.

Начавшееся в XIX веке движение к институционализации межгосударственного сотрудничества достигло кульминации с созданием Лиги Наций в 1919 году. Организационно-правовая структура Лиги напоминала концепцию «федерации свободных государств», предложенную И. Кантом [8]. Анализ «Устава Лиги Наций 1925 года» [9] дает основание полагать, что её создание должно было обеспечить не только безопасность государств-участников, но и содействовать поддержанию мирового порядка. Участие Лиги в осуществлении функции обеспечения обороноспособности государств поставило вопрос о последствиях членства в нем для обеспечения суверенитета. Несмотря на то, что Лига не была государством, она осуществила ряд прав, осуществляемых только суверенными государствами – имела право иметь свои посольства, осуществлять суверенные права на территории, которые не находились под суверенной властью государства или защищать слабые государства, вмешиваться в споры двух государств-членов и в исключительных ситуациях (для защиты меньшинства) даже во внутренних делах государств-членов, кроме того, она могла объявить войну.

Основным видом деятельности Лиги было поддержание международного мира и безопасности, что включало вопрос об обеспечении государственного суверенитета и безопасности, как государств-членов, так и всего мира. Предполагалось, что Лига будет предупреждать войны: обеспечивать признание, территориальную целостность и политическую независимость государств-членов (статья 10); ограничивать национальные вооружения (статья 8); мирно урегулировать межгосударственных конфликты (статьи 12, 13, 15); (посредством совместных действий) международных обязательств, принятых государствами-членами (статьи 10, 16). Осуществление Лигой этой функции было призвано способствовать обеспечению безопасности, по крайней мере, ее членов и, следовательно, гарантировать их суверенитет. Однако на самом деле государства-члены серьезно не воспринимали гарантии безопасности, содержащиеся в Пакте, полагаясь исключительно на свои возможности в обеспечении безопасности. На самом деле Лига не способна выполнять функции безопасности своих членов. [10], поскольку он не смог разработать механизм коллективной безопасности в Европе, который мог бы объединить усилия европейцев по совместному устранению угрозы миру и прекращению любой агрессии. Отсутствие реального механизма, который мог бы обеспечить безопасность государств-членов, свидетельствует о том, что обращение к Совету Китая (1932) и Абиссинии (1935) не привело к выполнению обязательств членами Лиги в соответствии с со ст. 10 Устава [11].

Лига Наций прекратила свое существование в 1946 году после создания Организации Объединенных Наций. Главной задачей ООН также стало поддержание международного мира и безопасности, в соответствии с новым качеством международных отношений, подтвержденных определенным уровнем межгосударственных правовых регуляторов [12]. Для достижения этих целей Организация Объединенных Наций имеет право предпринимать коллективные действия по предотвращению и искоренению угрозы миру и прекращению актов агрессии или других нарушений мира (статья 1 Устава) [13]. Миротворческие операции ООН (с 1948 ООН провела 64 операции по поддержанию мира, на которые было израсходовано 69 млрд. долларов США)[14], хотя и не предусмотрены Уставом, являются важным инструментом поддержания мира и международной безопасности. Их начало требует принятия Генеральной Ассамблеи специальной резолюции [15]. Анализируя опыт миротворческих операций, О. Хохлышева приходит к выводу, что согласуется с мнением В. Милосердова [16], Г. И. Морозова [17], В. А. Романова [18], С. В. Черниченко

[19], Э. С. Кривчиковой [20], о том, что развитие основных тенденций и концептуальное обоснование для понимания мира порядок в XX веке *не привело к универсальной парадигме*, которая могла бы стимулировать миротворческую деятельность во всем мире – так, например, бывший генеральный секретарь НАТО Хаввер Солана сказал: «Мы переходим к системе международных отношений, в которой повседневные права человека и меньшинств важнее суверенитета» [16]. Таким образом, хотя механизмы и технологические инструменты поддержания мира достаточно детально прописаны в Уставе ООН, фактическая практика операций по поддержанию мира является довольно противоречивой, как с точки зрения легитимности ее применения, так с точки зрения масштабов операций и их последствий [21], [22].

Хотя по сравнению с Лигой Наций Организация Объединенных Наций добилась существенного прогресса в обеспечении безопасности государств-членов, эффективность ее деятельности подвергается серьезной критике. После создания ООН в мире было зарегистрировано более 400 различных столкновений так называемого «местного» значения и более 50 «значительных» локальных войн. Только в Африке с 1960 по 1990 год было зарегистрировано 18 локальных войн и военных конфликтов, 11 случаев геноцида и массового политического террора. Ежегодно более 30 военных конфликтов. С 1945 года местные войны и военные конфликты заняли более 30 миллионов жизней, а финансовые потери составили более 10 триллионов долларов [10]. Таким образом статистика дает основания утверждать, что международные (ООН) и региональные (ОБСЕ, ЕС) межправительственные организации еще далеки от обеспечения эффективного уважения суверенитета и территориальной целостности государств-членов, эффективно способствуя их национальной безопасности и поддержанию мира во всем мире, в результате чего национальные правительства по-прежнему несут основное бремя обеспечения суверенитета.

Ряд зарубежных авторов считают, что особенностью «эры международных организаций» является их способность прямо или косвенно влиять на суверенитет государства. По словам Дж. Дельбрука, членство в международной организации означает существенное ограничение суверенитета государств-членов с юридической точки зрения [23].

Догмат «суверенитета» в течение двадцатого века неоднократно подвергался критике со стороны таких известных международных юристов, как Х. Кельзен [24], Дж. Л. Брайерли [25], В. Райт [26], У. Фридман [27], А. Фердросс [28] и многие другие [29]. Необходимо согласиться с тезисами Л. Вартазарава, который считает, что в XX веке в международном праве, по сути, произошел переход от признания неприкосновенности принципа суверенитета к практическому признанию приоритета безопасности людей, человека. Это создает не только теоретическую, но и практическую проблему, поскольку новые подходы противоречат принципу уважения и неприкосновенности суверенитета. Практические последствия изменения приоритетов в международном праве привели к более частым вмешательствам во внутренние дела государств, осуществляемым без санкции Совета Безопасности ООН или с его одобрения, но с фактическим нарушением пределов, определенных его резолюцией [30]. Следует отметить, что критическая граница, за пределами которой происходит разрушение суверенитета, – это потеря способности государства самостоятельно определять свой собственный правовой статус. Только сильное суверенное государство могут гарантировать гражданам достойную и безопасную жизнь [31], и поэтому защита суверенитета является важной задачей не только для государства, но и для общества и для каждого гражданина [32].

Современные подходы к стратегии национального суверенитета и безопасности.

Качественно новая страница в обеспечении безопасности государства, и, следовательно, государственного суверенитета была открыта в начале 50-х годов XX века – это были новые теоретические разработки в политике национальной безопасности США. Естественно, этот опыт быстро распространился по всему миру. С того времени видение вопросов национальной безопасности превращается в доктрину. Это означает, что деятельность государства в области национальной безопасности не хаотична, но, организована согласно стратегии, и представляет собою специально разработанный официальный документ, основанный на доктрине национальной безопасности, то есть набор взаимосвязанных идей в управлении тенденциями, реальной и предсказуемой, для защиты постоянных интересов общества и государства.

Распад СССР привел к появлению новых государств и породил проблему формирования и реализации собственной политики национальной безопасности новых независимых государств.

Анализ стратегий (доктрин, концепций) национальной безопасности новых независимых государств и ведущих стран мира позволяет сделать вывод о том, что доктринальное видение национальной безопасности включает в себя количество структурных элементов:

Во-первых, основные (установленные) национальные интересы, которые обычно понимаются как те, которые непосредственно влияют на суверенитет и территориальную целостность государства, обеспечивают вмешательство во внутренние дела других государств и, следовательно, условие существования государства как независимый и самодостаточный субъект международного права;

Во-вторых, миссия страны на определенном историческом этапе (фактическая доктрина, отражающая национальные интересы в их конкретном понимании высших органов государственной власти). Этот элемент не определяется каждым государством, а только теми, которые позиционируют себя как глобальный или региональный лидер (на данном этапе это США, Россия, Германия, Франция, Великобритания, Китай). Реализация такой миссии не только рациональна – одна из целей ее реализации – слава, которая является признанием вашего превосходства другими народами [33,34].

В-третьих, определение потенциальных угроз, перечень и степень опасности для каждого государства носит индивидуальный характер, что не означает невозможность определения универсальных угроз для всех стран (например, военная угроза, терроризм, киберпреступность, незаконный оборот наркотиков и т. д.);

В-четвертых, список потенциальных антагонистов (врагов) государства. Сегодня такими врагами могут считаться отдельные государства или их союзы, а также отдельные военно-политические, религиозные, сепаратистские, экстремистские и другие группы (наркокартели, и др.), или даже отдельные враждебные лица (С. Хуссейн, М. Каддафи и др.);

В-пятых, конкретный целевой набор, разработанный и внедренный не только высшими государственными органами, уполномоченными разрабатывать политику национальной безопасности, но и всеми другими действующими лицами (как правительственной, так и неправительственной) национальной безопасности.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение: национальная безопасность – это состояние защиты жизненно важных интересов человека и гражданина, общества и государства, обеспечивающих устойчивое развитие общества, достижение национальных целей, сохранение фундаментальных ценностей и традиций, своевременного выявления, предотвращения и преодоления реальных и потенциальных угроз национальным интересам. Это определение отличается от других определений [35] тем, что оно фокусируется на обусловленности безопасности националь-

ными целями, ценностями и традициями, что обеспечивает сохранение национальной идентичности, которая тесно связана с суверенитетом их государства. Следует подчеркнуть, что сегодня национальная безопасность сводится не только к защите жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, но и предусматривает мероприятия, направленные на обеспечение устойчивого развития, без которых государство теряет свою конкурентоспособность по сравнению с другими странами, порождая проблему неспособности адекватно реагировать на новые угрозы и вызовы. То есть современное понимание национальной безопасности следует понимать не только как состояние безопасности, которое достигается в результате владения и использования оружия, но и как условие, которое достигается в результате общего развития общества и государства.

Развитие доктрины национальной безопасности и принятие на ее основе соответствующей стратегии имеет основополагающее значение для суверенитета государства, поскольку оно объективно препятствует поиску неэффективных стратегий: в разработке стратегии национальной безопасности учитываются дипломатические, экономические, демографические, научные, технические и военные возможности государства [36]. Высшие государственные органы, отвечающие за разработку и осуществление национальной политики безопасности, в зависимости от уровня развития каждого из видов своего потенциала и баланса, основываясь на анализе национальных интересов и оценке реальности угроз, определяют иерархию приоритетов при формулировании целей политики безопасности, а также их рамки. Важным следствием доктринального подхода к формированию политики национальной безопасности явилась четкая дифференциация объектов безопасности, которая предопределила дифференциацию безопасности в «видах» и установление взаимосвязи между ними. Это позволило более четко проследить взаимосвязь между национальной безопасностью и суверенитетом.

Национальный военный суверенитет и безопасность.

Долгое время политика безопасности была призвана обеспечить гарантии неприкосновенности таких основополагающих интересов государства как суверенитет и территориальная целостность. Не случайно в XVIII-XIX веках безопасность стала характеризоваться как государственная, поскольку основное внимание уделялось защите интересов государства. В то же время наряду с понятием «государственная безопасность» существовало понятие «общественной безопасности», деятельность которого координировалась с деятельностью по обеспечению безопасности государства, но она не была включена в ее содержание, существуя автономно [37]. Внедрение политики национальной безопасности в XX веке привело к расширению целого ряда объектов защиты, в которые входили человек, общество и государство. Фактически, этот подход разделяют не все ученые. В.О. Кольцов считает, что такое понимание национальной безопасности не соответствует действительности, поскольку защита личности, общества и государства не может быть на одном уровне - как образцы одного вида, как типы «национальной безопасности» [38]. Позиция В. О. Кольцова, хотя и имеет право на существование, но не может быть принята. Его тезис о том, что официальное определение национальной безопасности не может быть методологической основой для теоретического определения явления, поскольку, напротив, в основе официального документа должно быть только методологическое и теоретически правильное определение, совершенно верно, но автор не принимает во внимание, что определения и данные, приведенные в Стратегии национальной безопасности и концепции национальной безопасности России, являются результатом доктринальной интерпретации концепции безопасности, которая формулируется

на основе анализа работ отечественных и зарубежных специалистов. Следовательно, определение национальной безопасности, закрепленное в официальных документах многих стран, основывается именно на теоретически обоснованных взглядах юристов и политологов.

Нынешнее восприятие национальной безопасности предполагает её рассмотрение как интегрированного системного явления, содержание которого раскрывается через набор взаимодействующих и взаимосвязанных элементов - подвидов безопасности (общественных, военных, экономических, информационных и т. д.). Формулирование такого подхода к пониманию национальной безопасности предполагает переход к более современным взглядам на обеспечение национальной безопасности, что предполагает её рассмотрение как безопасность социального государства, обеспечивающего динамичное развитие всех аспектов жизни человека, общества и государства [39]. Кроме того, следует исходить из предположения, что государство как система состоит из ряда подсистем (экономических, политических, социальных, духовных и т. Д.). В каждом из которых противоречия формируются и развиваются вокруг основных ценностей. Эти противоречия вызывают формирование источников опасности для государства, человека и общества. Чтобы контролировать эти процессы, управлять ими и целенаправленно влиять на них, государство классифицирует весь набор отношений в группах, которые имеют свои основные характеристики, модели развития, которые подвергаются системному анализу. Отсюда вытекает необходимость классификации отношений в области безопасности по видам [40].

Национальная безопасность и ее подразделы (публичные, государственные, гуманитарные, военные, экономические, информационные) взаимосвязаны как единое целое, и существуют в то же время как отдельные объекты. Такое видение взаимосвязи между ними вытекает из анализа положений государственной стратегии и национальной безопасности многих стран. Практически все говорят о том, что военные доктрины являются основой для разработки конкретных программ в рамках политики национальной безопасности. Таким образом, военная безопасность рассматривается как компонент национальной безопасности. Легитимность этого подхода указывает дифференциация национальной безопасности на подвиды, которая закреплена во многих официальных документах различных государств [41, 42].

Следует подчеркнуть, что количество подсистем безопасности, которые раскрывают содержание национальной безопасности для разных государств и в разные периоды истории, может быть неравномерным. Их количество и содержание зависят от того, на каком этапе развития находится государство, что он рассматривает как объект безопасности, поскольку он интерпретирует национальные интересы и угрозы для них.

Несмотря на то, что личность, общество и государство признаются в качестве эквивалентных объектов с точки зрения их значимости, более того, безопасность человека формально в первую очередь, а государство - в последнем, де-факто должно признать, что самая большая часть структуры национальной безопасности - это такие подсистемы безопасности, которые прямо или косвенно направлены на обеспечение безопасности государства, защиту его суверенитета и территориальной целостности, обороны, устойчивого развития [41]. В пользу этого мы можем процитировать положения Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (пункты 22, 23), в которых говорится, что внутренние и внешние суверенные потребности государства в обеспечении национальной безопасности осуществляются в рамках стратегических национальных приоритетов, которые включают национальную оборону, государственную и общественную безопасность.)

Приоритет такого направления политики национальной безопасности как обеспечения суверенитета госу-

дарства обусловлен тем, что основным компонентом национальных интересов является императив самосохранения государства, который дополняется вопросами безопасности от внешних угроз, защита экономических и политических позиций государства в отношениях с другими государствами, усиление его влияния в международной политике. Слабое государство не может гарантировать осуществление прав и свобод человека в стране и защищать права своих граждан за пределами своих границ [44]. Это не означает, что защита прав человека имеет второстепенное значение - история показывает, что отсутствие надлежащей защиты, неспособность властей гарантировать населению комплекс неотъемлемых прав и свобод становится препятствием для создания гражданского общества и развитие демократического, правового государства, в котором достигается гармоничный баланс интересов человека, общества и государства [45]. Основой безопасности в демократическом государстве является безопасность личности, которая определяет безопасность гражданского общества и легитимность государства. «Индивидуальная безопасность» является ядром, для существования других видов безопасности. Акцент на обеспечении безопасности государства проявляется в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (пункт 38), который подчеркивает необходимость усиления роли государства как гаранта безопасности личности и повышения эффективности защиты прав и законных интересов российских граждан за рубежом в долгосрочной перспективе [43]. проявляющийся в защите его суверенитета, территориальной целостности, безопасности и экономической власти, в случае демократического и правового государства не влечет за собой никакой угрозы интересам и безопасности его гражданам. Напротив, деятельность властей, институтов гражданского общества и, в частности, каждого гражданина, направленная на укрепление власти его собственного государства, обращается к человеку за его способностью обеспечить надлежащий уровень гарантии его прав и свобод внутри страны и за рубежом, как в повседневной жизни, так и в чрезвычайных ситуациях.

Если проанализировать классификацию компонентов политики национальной безопасности, то станет ясно, что помимо общественной безопасности, которая направлена на защиту прав человека, а также интересы общества в целом, остальные подвиды (государственные, военные, экономические, информационные и т. д.) направлены прежде всего на обеспечение суверенитета государства в целом и отдельных суверенных прав, с помощью которых раскрывается каждый из его аспектов.

Комплекс суверенных прав, осуществление которых укрепляет государственную безопасность, что означает состояние защиты конституционного строя, суверенитета, независимости и территориальной целостности государства, включает право самостоятельно определять принципы конституционного строя, внесение изменений в конституционное и действующее законодательство, введение системы государственных органов, гражданство, создание административно-территориального деления, определение режима деятельности неправительственных организаций и т. д. В.Г. Пилипчук предлагает более эффективное определение: государственная безопасность - это защита государственного суверенитета, конституционного порядка, территориальной целостности, экономического, научно-технического и оборонного потенциала от внешних и внутренних угроз, разведки, террористических и других незаконных посягательств спецслужб иностранных государств, а также организаций, отдельных групп и отдельных лиц для защиты жизненных интересов [46].

В. Красинский, анализируя проблему государственной безопасности, приходит к выводу, что трудности с защитой конституционного порядка некоторых государств могут быть связаны с уязвимостью их политической системы для внутренних и внешних антиконститу-

ционных посягательств. Особую опасность представляет внешняя уязвимость, связанная с использованием некоторыми странами отдельных технологий в формировании в интересующих их странах, политических режимов в зависимости от внешних государств с контролируемыми в будущем режимами и властями. Результатом «контролируемого» вне избирательных кампаний и «цветных» революций были политические кризисы, потеря политической независимости в формальном сохранении суверенитета и деградации демократических институтов [47]. Учитывая важность защищаемого объекта для жизни общества и самого существования государства, посягательство на основы конституционного строя и государственную безопасность традиционно считается уголовным преступлением, которое влечет за собой строгую ответственность.

Военная безопасность направлена на содействие осуществлению комплекса таких суверенных прав государства, как право создавать вооруженные силы, объявлять войну и мир, участвовать в военно-политических союзах или отказываться от такого участия и провозглашать неприсоединившийся статус или постоянный нейтралитет [48], право свободно выбирать и изменять способы обеспечения его безопасности, разрешать или запрещать появление вооруженные силы других государств на своей территории. Следует отметить, что в зависимости от уровня власти государство может устанавливать различные цели в обеспечении военной безопасности. Диапазон целей может варьироваться от попыток попасть под защиту великих держав до объявления чрезвычайно амбициозных (фактически агрессивных) военных программ [49]. Бывший министр обороны США Уильям Коэн сформулировал задачу своего служения: «Мы должны быть сильными, не для того чтобы отражать нападение. Мы должны быть сильными, чтобы никто не собирался нападать на нас». В этой связи следует признать, что в зависимости от содержания этих целей политика государственной безопасности (отметим, что это наблюдение также является законным по отношению к другим подсекторам национальной безопасности), влияет не только на состояние обеспечения его суверенитета, а также косвенно на содержание и направление безопасности других государств и, следовательно, уровень их суверенитета. Это влияние может быть как положительным, так и отрицательным [50, 51]. В последнем случае это агрессивная оборонительная политика отдельных государств. Системная интерпретация Стратегии национальной безопасности США позволяет сделать вывод о том, что Америка рассматривает не только свое право, но и обязанность (миссию) вмешиваться во внутренние дела суверенных государств под лозунгом борьбы с «тиранами» и террористами, а также предотвращать, сдерживать или останавливать попытки своих врагов получить опасные технологии. Для этого Соединенные Штаты оставляют за собой право предпринять шаги для устранения таких угроз до их введения в эксплуатацию [44].

Информационный суверенитет и безопасность.

Информационная революция, развитие которой тесно связано и стимулируется глобализационными процессами, привело к появлению такого компонента национальной безопасности, как информационная безопасность. Выделение этого подвида связано с тем, что информация способна трансформировать государственную правовую систему. Информационная безопасность направлена на обеспечение информационного суверенитета, который понимается как суверенное право государства формулировать и осуществлять информационную политику в рамках национального информационного пространства. В то же время действующие законы во многих государствах предусматривают иное толкование: право государства контролировать и регулировать потоки информации, поступающей из-за пределов государства, для обеспечения прав граждан и обеспечения национальной

безопасности, заявляя, что основа информационного суверенитета составляют только национальные информационные ресурсы. Известно, что интернет-ресурсы сыграли решающую роль в успехе арабских революций [52]. Важность закрепления права государства на осуществление такого контроля косвенно указывает, например, на подписание президентом США и руководителей стран ЕС ряда приказов, регулирующих использование кибератак и других компьютерных операций в качестве оружия для защиты интересов этих стран во всем мире [53]. Эти документы аналогичны директивам, регулирующим использование обычного оружия, а также ядерному оружию, что позволяет включать компьютерные атаки в общую военную стратегию.

Так, например, соглашение между Францией и Германией, принятое в апреле 2016 четко обрисовывает задачи в области информационной безопасности и подчеркивает важность сотрудничества в кибербезопасности, приверженность продвижению европейского цифрового суверенитета вокруг трех основных столпов:

- укрепление потенциала государств-членов ЕС по защите их сетей и укреплению их цифровой устойчивости;

- развитие автономной, инновационной, эффективной и диверсифицированной отрасли на европейском уровне, в частности в области кибербезопасности и надежных цифровых продуктов;

- способность европейцев самостоятельно решать вопрос об уровне безопасности своих данных, в частности в контексте переговоров о торговых соглашениях.

О преемственности цели, объявленной Францией в ее Национальной стратегии в области цифровой безопасности в октябре 2015 года, Франция и Германия подтвердили на высшем уровне в ходе франко-германского Совета министров от 7 апреля 2016 года.

Уязвимость информационного суверенитета заставляет правительства проводить политику, направленную на обеспечение информационной безопасности. Понятно, чем выше активность отдельных лиц, организаций и государства в информационной сфере, тем важнее проблемы безопасности, с которыми сталкивается государство. Внедрение современных информационных технологий во всех сферах жизни значительно увеличило зависимость государства, общества и каждого человека от надежного функционирования информационной инфраструктуры, правдивости информации, ее защиты от несанкционированной модификации и незаконного доступа к ней. Информационная сфера, действующая как системообразующий фактор жизни общества, активно влияет на состояние всех компонентов национальной безопасности.

В сентябре 2017 года ЕС обновил свою стратегию кибербезопасности от 2013 года. Новая версия направлена на улучшение защиты важнейшей инфраструктуры Европы и цифрового самоутверждения по отношению к другим регионам мира. Но в реформированной стратегии остается открытым вопрос о том, какова её цель - «открытое, безопасное и защищенное» киберпространство будет надежно защищено как внутри страны, так и за ее пределами. В ЕС еще нет определенной в этой области последовательности и способов сдерживание, а также недостаточно ясно, как он намеревается преодолеть институциональную фрагментацию и отсутствие юридической власти в вопросах кибербезопасности.

Более того, спорные темы, такие как гармонизация уголовного права или использование шифрования - были полностью опущены. Государства-члены должны отказать от своих автономных усилий и ускорить правовое регулирование кибербезопасности на уровне ЕС.

Экономический суверенитет и экономическая безопасность.

Понимание государственного экономического суверенитета и способы ее предоставления, играет важную роль в современной экономической жизни миро-

вого сообщества и отдельных стран. Авторы обращаются к институционально-правовому анализу явлений Российского экономического суверенитета, что связано с теоретической и практической основой российской демократии, одного из доминирующих векторов субъектной деятельности в интересах экономического процветания. В отличие от других стран мира, одной из российских традиций является государственный суверенитет, в том числе экономический, который определяет историко-правовые обычаи Российского государственного суверенитета на протяжении веков. Недооценка роли экономического суверенитета в раздвоении экономических условий российской действительности негативно сказывается на конкурентоспособности и экономическом процветании России.

Исследование понятия «экономическая безопасность» опирается на рассуждения о базовой потребности индивидуума и государства в безопасности, защищенности от влияния различных факторов-угроз, то есть факторов, которые могут создать прямой или косвенный ущерб объектам и субъектам экономической деятельности. В работах А.И. Татаркина, А.А. Куклина [9], В.Л. Берсенёва [13], А. Фомина [15] приводятся примеры того, как отдельные вопросы экономической безопасности, которые затрагивались в трудах античных и средневековых авторов. Сам термин и понятие экономической безопасности вошло экономическую науку и употребление в период «великой депрессии». Ф.Д. Рузвельтом в 1934 г. при создании им Федерального комитета по экономической безопасности в США. А. Архипов полагает, что экономическая безопасность представляет собой способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей национальном и международном уровнях.

Совокупность критериев, определяющих экономическую безопасность территории, как региона, так и государства, включает ряд базовых уровней, которые в основном определяются состоянием макроэкономического развития. В тоже время все критерии имеют взаимозависимый характер связи как взаимодействие экономических, так и социокультурных, политических и правовых институтов государства. Среди определяющих критериев экономического характера имеют важное значение темпы роста экономики, уровень благосостояния населения, влияние макроэкономических явлений инфляции, безработицы, цикличного развития экономики, которая в свою очередь является следствием влияния эффективности функционирования социально-правовых институтов, применения инструментов государственного регулирования экономики как в бюджетно-налоговой сфере, так и денежно-кредитной.

Увеличение числа международных финансово-экономических организаций и расширение их функций, естественно, ограничивают суверенитет конкретной страны. Наиболее типичным примером является все более широкое проникновение следующих организаций: Банк международных расчетов (БМР), Всемирный банк (ВБ). Национальная экономика неизбежно будет подвергаться определенным воздействиям, издержки которых будут влиять на увеличение стоимости, и в то же время будет восприниматься как ослабление «экономического суверенитета» страны, а именно размывание постоянных и исключительных привилегий над ее экономической деятельностью и национальными ресурсами. В нынешнем контексте «экономической открытости» внешнеэкономические воздействия на отдельные страны распределяются не сбалансированно.

Гуманитарная безопасность и гуманитарная политика.

Гуманитарная безопасность - это новый подвид в структуре национальной безопасности, который направлен на обеспечение суверенитета государства в гуманитарной сфере. Он призван обеспечить защиту целей, национальных идеалов, ценностей и традиций, лежащих

в основе национальной культуры, их развития и воспроизводства. Суверенитет в гуманитарной сфере подразумевает реализацию права государства самостоятельно определять доминирующую идеологию и построенную им модель конституционного развития, разрабатывать принципы гуманитарной политики. По мнению некоторых авторов, гуманитарная безопасность также подразумевает суверенное право государства самостоятельно устанавливать принципы ограничения личной свободы, чтобы сбалансировать личные ценности с общими социальными и государственными ценностями, то есть обеспечить гармоничное сосуществование идей о личной свободе и социальной необходимости, что будет способствовать укреплению гражданского мира и согласия в государстве [54]. Что касается этой позиции, следует отметить, что это противоречит преобладающим точкам зрения. А. С. Кузнецов, затрагивая проблему взаимосвязи между суверенитетом и правами человека, задал вопрос: может ли феномен прав человека считаться универсальной константой для всего человечества или является культурными, национальными и религиозными особенностями некоторых стран, имеющих перво-степенное значение? В зависимости от ответа на этот вопрос формируется видение взаимосвязи между этими фундаментальными категориями. Если западные страны признают универсальный характер основных прав человека, то в других странах их иногда воспринимают как политический инструмент, используемый Западом для вмешательства во внутренние дела и оправдывающего практику нарушения суверенитета других государств [55].

Разделение комплекса суверенных прав в гуманитарной сфере, которые должны быть защищены, происходит в XX веке под влиянием беспрецедентного в истории идеологической и цивилизационной конфронтации. Распад Советского Союза уволил напряженность в области идеологической конфронтации, но не ликвидировал цивилизацию. С. Хантингтон отмечает, что основные различия между народами имеют культурный, а не идеологический, политический или экономический характер, поскольку люди самоопределяются на основе их собственной истории, религии, языка, системы ценностей и институтов.

Выводы.

Анализ составляющих национального суверенитета и безопасности позволяет сформулировать вывод о том, что структура теории и практики национальной безопасности характеризуется следующими законами организации и функционирования: единством природных, технологических, гуманитарных, экономических и военно-политических элементов безопасности – этот вывод следует из систематического анализа этой проблемы [56]. Достижение эффективного взаимодействия между безопасностью личности, общества и государства между различными подсистемами национальной безопасности, а также между национальными, региональными и международными аспектами безопасности, может быть достигнуто только на основе последовательного осуществления принципов равенства прав на безопасность и солидарность всех участников системы безопасности; на основе партнерства, прозрачности, уважения законных интересов всех сторон в отношении обеспечения национальной, региональной и международной безопасности, обеспечивающей государственный суверенитет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Платонов, И. Вступительные понятия в учение о благоустройстве и благодетелии государственном / И. Платонов. – Харьков, 1856. – 143 с.
2. Новицкий, Г. В. Теоретико-правовые основы обеспечения национальной безопасности Украины / Г. В. Новицкий. – К.: Интертехнологія, 2008. – 496 с.
3. Hobbes, T. (1991) Works: 2 vol. / T. Hobbes. – M.: Thought., - Vol. 2. - Pp. 178-188.
4. Гумбольдт В. Опыт установления пределов государственной деятельности / В. Гумбольдт. – СПб.: Тип. Евг. Тиле преемн., 1908. – 164 с.

5. Яковюк, І. В. Соціальна держава: питання теорії і шляхи її становлення : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / Іван Васильович Яковюк. – Х., 2000. – 199 с. – Рр. 13-14.
6. Martens, F.F. Modern international law of civilized nations / F.F. Martens. – S. Pb., 1898. – V. II. – P. 367; [J Martens, F.F. Russia and the literary society of the West European nations / F. F. Martens // Bulletin of Europe. – V. II. – March 1881. – P. 236.
7. Chkheidze, K. A. League of Nations and the States-Continents / K. A. Chkheidze // Eurasian Chronicle. – Paris, 1927. – Issue VIII. – P. 33-34.
8. Кант, И. Идея всеобщей истории во всемирно-гражданском плане. К вечному миру / И. Кант ; вст. ст. и прим. С. Ф. Ударцева. – Алматы: ВШП «Еділет», 1999. – 382 с. – Р. 86, 90.
9. The Covenant of the League of Nations (1924). // The Avalon Project at Yale Law School: http://avalon.law.yale.edu/20th_century/leagcov.asp.
10. «Местные войны XX века: роль СССР» // Отеч. история. – М.: Наука, 1992. – № 4. – С. 3–36.
11. Оппенгейм, Л. Международное право. Т. 1: Полут. 1: пер. с 6-го англ. изд., доп. Г. Лаутерпахтом / под ред. и с предисл. С. Б. Крылова. – М.: Иностр. лит., 1948. – С. 363–364.
12. Ситник Г. Безпека як категорія і функція державного управління // Вісник НАДУ. 2004. – № 1. – С. 352.
13. United Nations Peacekeeping Operations. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.un.org/russian/peace/pko/>
14. Figures and facts about current UN peacekeeping operations [Electronic resource]. Access mode: <http://www.un.org/russian/peace/pko/facts.htm>
15. Битяк, Ю. П. Державний суверенітет і права людини: питання співвідношення і пріоритету / Ю. П. Битяк, І. В. Яковюк // Державний суверенітет: теоретико-правові проблеми: монографія / за ред. Ю. П. Битяка, І. В. Яковюка. – Х.: Право, 2010. – С. 16–40.
16. Милосердов, В. Россия в новом году и в XXI веке / В. Милосердов // Российская Федерация сегодня. – 2005. – №1. – С. 42.
17. Морозов, Г. И. ООН на рубеже XXI века (кризис миротворчества ООН): Доклады Института Европы № 55. – М., 1999. – 96 с.;
18. Романов, В. А. Организация Объединенных Наций перед вызовами глобализирующегося мира: международно-правовые аспекты / В. А. Романов // ООН и международный правопорядок в глобализирующемся мире : матер. междунар. науч.-практ. конф., Москва, 24 октября 2000 г. / Отв. ред.: А. Я. Капустин. – М.: Изд-во РУДН, 2001. – С. 16–40.
19. Черниченко, С. В. Превентивные меры по Уставу ООН и операции по поддержанию мира / С. В. Черниченко // ООН и международный правопорядок в глобализирующемся мире: матер. междунар. науч.-практ. конф., Москва, 24 октября 2000 г. / отв. ред.: А. Я. Капустин. – М.: Изд-во РУДН, 2001. – С. 80–86;
20. Кривчикова, Э. С. Вооруженные силы ООН. Практика применения / Э. С. Кривчикова. – М.: Междунар. отношения, 1965. – 191 с.
21. Хохлышева, О. О. Динамика миротворческих процессов XX века : дис. ... д-ра ист. наук : 07.00.15 / О. О. Хохлышева. – Н. Новгород, 2003. – С. 9–12.
22. Хохлышева, О. О. Механизм международно-правового регулирования операций ООН по поддержанию мира : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.10 / Ольга Олеговна Хохлышева. – М., 2000. – 288 с.
23. Delbruck, Jast. Structural Changes in the International System and Its Legal Order: International Law in the Era of Globalization // Swiss Review of International & European. – Law. – № 1. – 2001. – P. 8.
24. Kelsen H. Principles of International Law. – N.Y., 1952. – P. 440–442; Kelsen, H. Collective Security under International Law. Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1957. Reprinted 2001 by The Lawbook Exchange, Ltd. – P. 45. (275 p.)
25. Brierly J. L. The Basis of Obligation in International Law. – Oxford, 1958. – P. 16, 48, 254, 349.
26. Wright Q. The Study of International Relations. – N. Y.: Appleton, Century & Crofts, 1955. – P. 145; Wright Q. Problems of Stability and Progress in International Relations. Politics and International Stability. – Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1954. P. III. Ch. 8. P. 128–141.
27. Friedman W. The Changing Structure of International Law. – L., 1964. – P. 31–34.
28. Verdross, A. Constitution of international legal communication / A. Verdross. – Vienna; Berlin, 1926. – 228 p.
29. Конишев, В. Н. Американский неореализм о природе войны: эволюция политической теории В. Н. Конишев. – СПб.: Наука, 2004. – 372 с.
30. Битяк Ю.П., Яковюк И.В., Шестопал С.С. Проект «Медведморье»: геополитический анализ // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 458-462.
31. Пастухова, Н. Б. О многообразии подходов к трактовке и пониманию суверенитета Н. Б. Пастухова // Гос. и право. – 2007. – № 12. – С. 80-84
32. Горюнов, В. В. Суверенитет Российской Федерации: сущность, содержание, гарантии / В. В. Горюнов; автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02. – Екатеринбург : Б. и., 2007. – С. 12.
33. Yakoviyuk I. V. et al. The legal-theoretical issues of the state sovereignty in the globalization // Opціон. – 2019. – Т. 34. – №. 87-2. – С. 369-375..
34. Обичкина, Е. О. Франция в поисках внешнеполитических ориентиров в постбиполярном мире: монография / Е. О. Обичкина. – М.: МГИМО, 2003. – С. 38. .
35. Прохоренко, И. Л. Национальная безопасность и баланс сил / И. Л. Прохоренко // Баланс сил в мировой политике: теория и практика : сб. стат. под ред. Э. А. Позднякова. – М.: ИМЭМО, 1993. – С. 70.

(С. 70–77).

36. Соболев, Г. С. Механизм разработки стратегий национальной безопасности : международный опыт и традиции : дис. ... канд. полит. наук. 23.00.04 / Григорий Степанович Сobleв. – М., 2000. – 149 с.

37. Туманов, Г. А. Общественная безопасность и ее обеспечение в экстремальных условиях / Г. А. Туманов, В. И. Фришко // Сов. гос. и право. – 1989. – № 8. – С. 1.

38. Кольцов, В. А. Философские основы концепции национальной безопасности : дис. ... канд. филос. наук : 09.00.11 / Владимир Алексеевич Кольцов. – Н. Новгород, 2006. – 178 с.

39. Булавин, В. И. Национальная безопасность современной России : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.01 / Владимир Иванович Булавин. – Н. Новгород, 1999. – 151 с.

40. Герасимов, А. П. Теоретико-правовые проблемы становления и развития экономической безопасности российской государственности : методологическое и историко-правовое исследование : дис. ... д-ра. юрид. наук : 12.00.01 / Александр Петрович Герасимов. – СПб., 2001. – 420 с.

41. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. : Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2009 г. № 537 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://law.kodeks.ru/egov/index?tid=0&nd=902156214&prevDoc=902164087>

42. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации : одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html>

43. Bytyak, Yuriy & Yakoviyuk, Ivan & Tragniuk, Olesia & Tetyana, Kotarova & Shestopal, Sergey. (2018). The State Sovereignty and Sovereign rights: The Correlation Problem. Man in India. 97. P. 1228-1234.

44. The National Security Strategy of the United States of America. - Washington, DC: US Government Printing Office, 2002. [Electronic resource]. Access Mode: http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/nss/nss_sep2002.pdf

45. Сапожникова, А. С. Взаимодействие государства и общества в политике информационной безопасности РФ : дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Анна Сергеевна Сапожникова. – Москва, 2009. – 191 с.

46. Пилипчук, В. Г. Еволюція наукових поглядів стосовно поняття «державна безпека» / В. Г. Пилипчук // Стратегічна панорама. – 2006. – № 2. – С. 17–21.

47. Красинский, В. В. Конституционно-правовой механизм защиты конституционного строя в избирательном процессе / В. В. Красинский // Право и образование. – 2010. – № 6. – С. 81–88.

48. Яковюк, І. В. Співвідношення державного суверенітету і наддержавної організації влади: постановка питання / І. В. Яковюк // Організаційні та правові проблеми забезпечення державного суверенітету: Матеріали міжнарод. наук.-практ. Конференції, м. Харків, 27 березня 2009 р. – Х., 2009. – С. 10–11.

49. Ванчугов, В. В. Военная доктрина США [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/80542>

50. Битяк Ю. П., Яковюк И. В., Шестопал С. С. Проект «Междуморье»: геополитический анализ // Балтийский гуманитарный журнал. – 2017. – Т. 6. – № 4. – С. 458–462.

51. Яковюк И. В., Шестопал С. С. Государственный суверенитет и суверенные права: проблема соотношения // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – Т. 6. – № 4 (21). С. 381–387.

52. Abdullin, R. Arab Revolution 2.0. Internet as a source of changes in the Middle East [Electronic resource]. Access mode: <https://www.mk.ru/politics/2011/05/03/586094-arabskaya-revoljutsiya-20.html>

53. Pentagon: The largest leaks of information in history [Electronic resource]. Access mode: <http://ukranews.com/en/news/world/2011/07/15/48276>

54. Мелешикина, Т. С. Политико-правовые механизмы защиты суверенитета Российского государства : дис. ... канд. полит. наук : 23.00.02 / Татьяна Сергеевна Мелешикина. – Р./Дону, 2008. – 138 с.

55. Кузнецов, А. С. «Надушенный суверенитет»: проблема категории «суверенитет» при исследовании субнациональной дипломатии / А. С. Кузнецов // ПОЛИТЭК. – 2006. – Vol. 2 №3. – С. 241–252

56. The Charter of European Security // Istanbul Document of 1999. - Istanbul: OSCE, 2000. - P. 1-47. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.osce.org/en/mc/39573>

Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ № 17-33-00034 (а1)

Статья поступила в редакцию 18.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.713
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0010АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ РФ

© 2019

Исаева Патимат Гаджиевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»
Абдурахманов Саид Курамагомедович, бакалавр, студент
экономического факультета

*Дагестанский государственный университет**(367008, Россия, Махачкала, улица Батырая, 4а, e-mail: isaevapatimat@rambler.ru)*

Аннотация. Развитие конкуренции и формирование конкурентной среды в банковском секторе экономики России является важнейшей задачей, которую нужно решить для того, чтобы банковская деятельность стала эффективной и повысилась роль банков в жизни страны. И в связи с тем, что данная проблема недостаточно изучена и при этом является одной из значимых для эффективного функционирования банковской системы и всей экономики в целом, она является актуальной на данном этапе развития банковской системы страны. В ходе исследования рассмотрено современное состояние российской банковской системы и изучен уровень её конкурентоспособности. При этом выделены категории факторов, которые влияют на конкурентоспособность банковской системы такие как уровень инфляции, величина оттока капитала, уровень валютного курса, динамика ставки рефинансирования. Также проведен анализ изменения выделенных факторов за последние несколько лет. Отмечены преимущества российской банковской системы, к которым можно отнести большой ресурсный потенциал, адекватное регулирование, восприимчивость к технологиям. Но в то же время ей присущи следующие черты: недостаточно развитая инфраструктура, неизбирательный спрос, вялая конкуренция. И наконец, сделаны выводы касательно данной проблемы.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банковская система, конкуренция, финансовая система, банковский сектор, коммерческий банк, экономическая политика, денежно-кредитная политика, денежно-кредитный механизм, инфляция, отток капитала.

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF BANKING SYSTEM
OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2019

Isaeva Patimat Gadzhievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department "Audit and Economic Analysis"

Abdurakhmanov Said Kuramagomedovich, bachelor, student of economics

*Dagestan State University**(367008, Russia, Makhachkala, Batorya Street, 4a, e-mail: isaevapatimat@rambler.ru)*

Abstract. The development of competition and the formation of a competitive environment in the banking sector of the Russian economy is the most important task that needs to be solved in order for banking to become effective and increase the role of banks in the life of the country. And due to the fact that this problem has not been sufficiently studied and is one of the most important for the effective functioning of the banking system and the economy as a whole, it is relevant at this stage in the development of the country's banking system. The study examined the current state of the Russian banking system and studied the level of its competitiveness. At the same time, the categories of factors that influence the competitiveness of the banking system, such as the level of inflation, the outflow of capital, the level of the exchange rate, the dynamics of the refinancing rate, are highlighted. Also analyzed the changes in the selected factors over the past few years. The advantages of the Russian banking system are noted, to which a large resource potential, adequate regulation, and susceptibility to technology can be attributed. But at the same time the following features are inherent in it: insufficiently developed infrastructure, indiscriminate demand, sluggish competition. Finally, conclusions are drawn regarding this problem.

Keywords: competitiveness, banking system, competition, financial system, banking sector, commercial bank, economic policy, monetary policy, monetary mechanism, inflation, capital outflow

Национальные интересы страны требуют создание самостоятельной и конкурентоспособной банковской системы. Политика, которая обеспечивает конкурентоспособность национальной банковской системы в мировом банковском секторе, должна быть связана с национальными приоритетами. Одной из главных задач государственной экономической политики – это формирование конкурентоспособной банковской системы, которая будет способна развиваться и быть действенным инструментом обеспечения экономического и политического суверенитета страны.

Степень развития финансовой системы и ее важнейшего элемента - банковской системы, во многом определяется эффективностью, проводимой денежно-кредитной и финансовой политики.

На современном этапе развития экономики некоторые актуальные особенности развития российского банковского сектора выявляют объективную потребность в изучении вопросов дальнейшего развития банковского бизнеса.

Банковская система страны представляет собой совокупность различных видов национальных банков, банковских институтов и кредитных учреждений, действующих на основе общего денежно-кредитного механизма страны в определенный период в рамках единого зако-

нодательства [1, с.217].

За последние годы национальная банковская система и в целом экономика страны подвергаются изменениям, которые связаны с ограничительными мерами, введенными странами ЕС, США и другими. В связи с тем, что происходят изменения в мировой экономике и отношения между ведущими странами мира развиваются нестабильно, актуальными характеристиками экономики страны становятся конкурентоспособность и стабильность банковской системы

В настоящее время Центральным банком и Правительством Российской Федерации проводится экономическая политика, направленная на укрепление и повышение конкурентоспособности сложившейся банковской системы. Основные действия данной политики – укрупнение кредитных организаций, повышение финансовой устойчивости и прозрачности всей банковской системы в целом, достигаются путем введения мер пруденциального надзора со стороны Банка России, которые изменяют условия функционирования существующих и вновь создаваемых кредитных организаций [2, с.14].

Один из отечественных экспертов В.В. Зражевский выделяет три уровня конкурентоспособности в банковской системе. Характеристику этих уровней можно по-

смотреть на таблице 1.

Таблица 1 - Уровни конкурентоспособности в банковской системе [3].

Уровень	Объект	Факторы, которые определяют конкурентоспособность
Макроуровень	Национальная банковская система	Инвестиционный климат, состояние национальной банковской системы, кредитная политика
Мезоуровень	Банковские ассоциации, группы, холдинги	Устойчивое улучшение показателей эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов
Микроуровень	Вид банковских продуктов и услуг	Качество банковского продукта, услуги.

Источник: Таблица составлена автором на основе исследования В.В. Зражевского.

С учетом приведённых уровней и их характеристик можно выделить два основных подхода к оценке конкурентоспособности банковской системы. Согласно первому подходу производится оценка конкурентоспособности банков. Второй подход предполагает оценку конкурентоспособности национальной банковской системы в целом. Конкурентоспособность коммерческих банков зависит от наличия у данного банка конкурентных преимуществ, и она влияет на финансовый результат деятельности этого банка.

В свою очередь, конкурентоспособность банковской системы определяется как её устойчивость по отношению к внешним воздействиям. На данный показатель оказывает влияние множество факторов как внешние, так и внутренние, их перечень приведен в таблице 2.

Таблица 2 - Внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность банковской системы [4]

Уровни	Факторы
Уровень мирового хозяйства	Степень интегрированности страны в мировой финансовый рынок; Состояние мирового финансового рынка; Уровень глобализации мировой экономики;
Уровень государства	Уровень ВВП; Уровень инфляции; Ставка рефинансирования; Валютный курс; Государственное регулирование; Состояние реального сектора экономики;
Региональный уровень	Степень развитости региональной банковской инфраструктуры; Экономическая активность населения; Инвестиционный климат региона;
Микроуровень	Уровень конкуренции; Спрос на услуги банка;
Уровни	Факторы
Внутренние факторы, влияющие на конкурентоспособность банковской системы	
Ценовые	Кредитная деятельность банка; Финансовая устойчивость банка; Прибыльность банка; Инвестиционная деятельность банка;
Неценовые	Квалификация персонала и качество обслуживания клиентов; Своевременность проведения расчётов; Имидж банка; Спектр предоставляемых услуг;

Источник: Таблица составлена автором на основе интернет-данных

Из всех перечисленных факторов к наиболее важным для национальной банковской системы можно отнести уровень ВВП, уровень инфляции, валютный курс, ставка рефинансирования. Для более точного анализа конкурентоспособности банковской системы России рассмотрим, как изменялись эти факторы в течение последних

нескольких лет на таблице 3.

Таблица 3 - Изменение определяющих факторов конкурентоспособности национальной банковской системы [5,6].

Показатели	2015г	2016г	2017г	2018г	1 квартал 2019г
Прирост ВВП, %	-2.8	-0.2	1.5	2.3	1.5
Валютный курс: Доллар США.	52 руб.	62 руб.	57 руб.	66 руб.	65 руб.
Отток капитала, млрд. долл.	57.1	18.5	25.2	67.5	25.2
Уровень инфляции, %	12.9	5.4	2.5	4.3	5.2
Ставка рефинансирования, %	11.5	10	8.25	7.75	7.75

Источник: Таблица составлена автором на основе данных ЦБ и Росстата.

Как мы видим в таблице 3 показатель ВВП с каждым годом повышается и с 2015 увеличился на 5.1 %, но за 1 квартал 2019г темп прироста снизился до 1.5%. Прирост ВВП за последние года положительно влияет на устойчивость банков и в какой-то степени повышает конкурентоспособность национальной банковской системы. Приросту ВВП способствовало восстановление потребительской активности, что привело к росту производства продукции потребительского назначения. Увеличение выпуска потребительских товаров поддерживалось процессами импортозамещения. Еще одним фактором является увеличение добычи газа и нефти. Увеличение внутренней инвестиционной активности и рост внешнего спроса на товары отечественного производства, также рост валовой добавленной стоимости в секторе посреднических услуг стали причиной прироста ВВП.

Если проследить за валютным курсом, то мы видим постепенное падение курса рубля, которое в основном связано с зачисткой банковского сектора. Такая ситуация способствует оттоку капитал из страны и это снижает конкурентоспособность банковской системы. Отток капитала с 2015 на 2016 значительно снизился, но далее данный показатель растет, и в 2018 году он вырос в 2.7 раза по сравнению с 2017г. За 1 квартал 2019г отток капитала составил 25.2 млрд. Как отмечает ЦБ, в 2019 г. продолжилось сокращение внешних обязательств российских банков и одновременно выросли их иностранные активы на фоне более значительных поступлений от экспорта и накопления валюты на счетах. Последнему способствовала приостановка ЦБ закупки валюты для Минфина по бюджетному правилу на открытом рынке.

Большие сложности для банковской системы России создают инфляционные риски. За 1 квартал 2019 г уровень инфляции в стране составляет 5.2%, что намного меньше по сравнению с 2015г, но больше чем 2017-2018гг. По прогнозу Банка России, годовая инфляция по итогам 2019 года составит 5-5,5 процента (при этом временно на пике она может подниматься и до шести процентов). В 2020 году инфляция вернется к цели регулятора, сформулированной как «вблизи четырех процентов», ожидают в ЦБ. Снижение уровня инфляции влечет за собой уменьшение величины ставки рефинансирования и это положительно влияет на экономическую активность и конкурентоспособность банковской системы страны.

Используя процедуры рефинансирования центральные банки могут регулировать ликвидность банковского сектора и стимулировать деловую активность в экономике страны в целом. Именно с этой целью и наблюдается понижение ставки рефинансирования с 11.5% в 2015 г до 7.75% в 2019 г.

Проанализировав все показатели, можно сделать вывод о том, что за последние 4 года конкурентоспособность Российской банковской системы повысилась, хотя и незначительно.

К преимуществам российской банковской системы можно отнести большой ресурсный потенциал, адекватное регулирование, восприимчивость к технологиям.

Но в то же время ей присущи следующие черты: недостаточно развитая инфраструктура, неизбирательный спрос, вялая конкуренция.

В свою очередь, развитие российской банковской системы имеет определенные особенности. Можно выделить следующие современные черты российской банковской системы и особенности межбанковской конкуренции на российском рынке:

- в финансовом секторе российской экономики преобладают банки как основные финансовые институты;
- небанковские финансовые институты не играют существенной роли в привлечении инвестиций, так как находятся на этапе своего становления, но динамично развиваются такие финансовые институты, как негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и т.п.;

- наблюдается неравномерность территориального развития финансовых институтов:

- большинство финансовых институтов сосредоточено и успешно функционирует в Центральном федеральном округе;

- увеличение ответственности функционирующих в РФ банков в осуществлении целевой деятельности за развитие экономики регионов;

- рост управляемости развития банковской системы;

- наблюдается превышение валютных активов над величиной валютных пассивов. Однако необходимо отметить уменьшение величины оттока иностранного капитала из России;

- существует тенденция к сокращению числа кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале;

- наибольший удельный вес в структуре банковского сектора занимают банки с государственным участием. Ежегодно в результате экспансии крупных финансовых институтов в регионы многие региональные институты вследствие неспособности конкурировать с ними не могут полноценно развиваться и зачастую покидают рынок. Также снижение количества кредитных организаций связано с активным проведением мероприятий по санации российского банковского сектора и регулярном отзыве банковских лицензий; [7, с.21].

У российской банковской системы есть все предпосылки, чтобы стать эффективной банковской системой, но на данном этапе развития существует ряд проблем. Основными проблемами развития банковского сектора России являются: низкая капитализация (обращение имущества в денежный капитал); ограниченности возможности банковской системы в сфере кредитования экономики страны; региональные и отраслевые диспропорции в экономике; макроэкономическая нестабильность; ненадежность банковской системы страны; институциональные проблемы (проблемы в структуре банковской системы - недостаточные связи между крупными банками и более мелкими банками); непрозрачность и высокая концентрация банковской системы [8, с.125].

Большинство банков предоставляют схожий пакет финансовых услуг, и в связи с этим степень конкуренции между ними постоянно растет. Однако в российской действительности банковская сфера достаточно монополизирована. До восьмидесяти процентов сбережений граждан находится на счетах Сберегательного банка. Лишь 15% рынка приходится на коммерческие банки негосударственного управления. Таким образом, конкуренция на рынке носит олигополистический характер, где более мелкие банковские структуры зачастую не выдерживают конкуренции [9, с.34].

Совершенствование и развитие банковского сектора России необходимы не только для внутренней модернизации экономики государства, но и в контексте растущей конкуренции в этом сегменте бизнеса [10-19]. С учетом особенностей текущей ситуации в экономике Банк России внедряет международные рекомендации по регулированию банковской деятельности. В 2014 г. на-

чалось внедрение в банковскую практику новых подходов к оценке достаточности капитала банков - Базель III. Оценка в соответствии с требованиями Базеля III позволит значительно улучшить качественный состав банковского сектора РФ, выявить и своевременно устранить проблемные кредитные организации.

Подводя итоги вышесказанному необходимо отметить следующее, банковская система России имеет преимущества такие как большой ресурсный потенциал, адекватное регулирование и восприимчивость к технологиям, но при этом недостаточно развита инфраструктура и вялая конкуренция в банковском секторе, также, судя по макроэкономическим показателям, которые мы рассмотрели экономика страны ещё не достигла стабильности, а в нестабильной экономике и банковская система не может быть достаточно конкурентоспособной. Хотя несколько лет назад банковская система страны вошла в топ 10 по прибыльности, также в 2017 году финансовая система страны занимала 85 место из 140 возможных. Россия является страной с развивающейся экономикой и пока ее роль в мировой банковской системе остаётся небольшой.

В неблагоприятных экономических условиях российский банковский сектор ослабевает. Эксперты отмечают, что единственный способ ускорить восстановление российского банковского сектора – это полностью интегрировать его в международную финансовую систему и направить в страну иностранный капитал и для этого, в первую очередь, требуется отмена санкций. Российской банковской системе необходимо становиться полноценным участником международной банковской системы. И для этого необходимо предпринять ряд шагов. Первое — восстановить доверие к российской банковской системе внутренних и внешних кредиторов и инвесторов. Второе — двигаться в сторону создания в России международного финансового центра, также необходимо справиться с проблемой низкой капитализации российских банков по сравнению с зарубежными, кроме того, величина их активов существенно ниже. В последние годы наблюдается также значительное ухудшение качества банковских активов. И наконец, совершенно точно необходимо играть по правилам международных финансовых рынков и системы в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Добрынина Е.С., Сердюк А.Е., Яковлева К.А. Банковская система РФ и проблемы ее развития // *Достижения вузовской науки*. 2014. №10. С. 218.
2. Бекетов, Н. В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция [Текст] / Н. В. Бекетов // *Экономический анализ: теория и практика*. –2010. – № 11. – С. 145;
3. Зражевский В.В. Теоретические и методологические основы обеспечения конкурентоспособности банковской системы Российской Федерации: автореф. дис. д-ра экон. наук. СПб., 2010.
4. Институт экономики и права Ивана Кушнина, 2010-2019 [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://be3.biz/ekonomika/1/r2015/1293.htm>
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 04.05.2019)
6. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 06.05.2019)
7. Влезкова В.И. Развитие конкуренции на рынке банковских услуг в условиях глобализации: автореферат дис. кандидата экономических наук : 08.00.01. Самара Сам. гос. эконом. ун-т, 2015. 150 с.
8. Хабаров В.И. Попова Н.Ю. Банковский маркетинг. /Московская финансово-промышленная академия. - М., 2008. - 165 с.;
9. Андреева Т.А., Яшин Н.С. Управление конкурентоспособностью на макроэкономическом уровне // *Поволжский торгово-экономический журнал*. 2010. № 1. С. 43
10. Гриванов Р.И., Власова Е.Е. Роль банковского сектора в развитии внешнеэкономической деятельности предприятий Приморского края // *Карельский научный журнал*. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 160-162.
11. Караваяева Ю.С. Проблемы функционирования региональных банков в современных экономических условиях // *Вестник НГИЭИ*. 2017. № 4 (71). С. 116-129.
12. Новиков А.С. Экономико-правовой анализ природы Центрального банка РФ // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 230-232.
13. Степанов А.И. Современные методы digital-маркетинга в продвижении банковских организаций // *Карельский научный журнал*.

2018. Т. 7. № 2 (23). С. 121-124.

14. Андрияшин С.А. Смена парадигмы денежной системы: от централизации к децентрализации // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. Т. 12. № 2 (46). С. 204-220.

15. Кривошапова С.В., Саласкина И.Д., Зайцева Е.Ю. Оценка кредитного потенциала банков России // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 131-135.

16. Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Формирование российской модели регулирования финансового рынка через построение мегарегулятора // Вестник НГИЭИ. 2018. № 7 (86). С. 117-131.

17. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Оценка итогов финансово-хозяйственной деятельности ПАО "Сбербанк" по итогам 2017 года // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 79-82.

18. Мандрон В.В., Никонец О.Е. Финансовый рынок и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Вестник НГИЭИ. 2017. № 3 (70). С. 123-133.

19. Кривошапова С.В., Носова А.Д. Анализ и сравнительная характеристика региональных банков приморского края за 2014-2016 годы // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 109-112.

Статья поступила в редакцию 30.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336. 027

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0011

ВЗАИМОСВЯЗЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭФФЕКТОВ РЫЧАГОВ И РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ «ТРАНСПОРТИРОВКА И ХРАНЕНИЕ» ЗА 2013-2017 гг.

© 2019

Алексеев Михаил Анатольевич, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Корпоративного управления и финансов»
Ларцева Лариса Александровна, магистрант 1 курса, направление «Прикладные корпоративные финансы»

*Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ»
(630099, Россия, Новосибирск, ул. Каменская, 56, офис 20, e-mail: larchik_996@mail.ru)*

Аннотация. Классическая модель финансового анализа не содержит ни одного упоминания о рисках, хотя это направление анализа становится одним из ключевых в современных условиях принятия управленческих решений. Это объясняется в первую очередь бурным развитием экономики в целом, современные рынки выдвигают всё новые стандарты работы, а компаниям приходится им соответствовать для того, чтобы иметь возможность сохранять лидирующее положение в своём сегменте бизнеса, а также получать дополнительные конкурентные преимущества. Менеджменту необходимо владеть не только информацией о текущем состоянии компании, но и о возможных рисках. Одним из способов оценки рисков компании является теория рычагов, согласно которой риски оцениваются путем расчета эффектов рычагов: операционный, внеоперационный, финансовый и общий. Немаловажен и тот факт, что для получения достоверного результата анализа необходимо быть уверенным в том, что база, выбранная для анализа, будет точной и полной. В нашем случае, чтобы бухгалтерская (финансовая) отчетность должна соответствовать следующим критериям: достоверности, уместности, полноты, нейтральности, последовательности, понятности и сопоставимости. В финансовом анализе многие показатели имеют определенные нормативные или рекомендуемые значения, которые являются неким ориентиром для аналитиков при составлении своего заключения, эффекты рычагов не исключение. В статье проведен анализ взаимосвязи рекомендуемых значений эффектов рычагов и разделения компаний с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности на три группы – компании завышающие, занижающие и неискажающие показатели бухгалтерской финансовой отчетности. Исследование проведено для компаний отрасли «Транспортировка и хранение» за 2010-2017 гг.

Ключевые слова: теория рычагов, эффект рычага, рекомендуемые значения, достоверность финансовой отчетности, операционный эффект рычага (DOL), внеоперационный эффект рычага (DDL), финансовый эффект рычага (DFL), общий эффект рычага (DTL).

THE RELATIONSHIP OF THE RECOMMENDED VALUES FOR THE EFFECTS OF LEVERAGE AND THE SEPARATION OF COMPANIES FROM THE POINT OF VIEW OF RELIABILITY OF THE ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS ON THE EXAMPLE OF COMPANIES IN THE SECTOR “TRANSPORT AND STORAGE” FOR 2013-2017

© 2019

Alekseev Mikhail Anatolyevich, doctor of Economics, associate Professor, head of the Department of corporate governance and Finance
Lartseva Larisa Aleksandrovna, 1st year master’s student, direction “Applied corporate Finance”

*Novosibirsk State University of Economics and Management “NINH”
(630099, Russia, Novosibirsk, Kamenskaya str., 56, office 20, e-mail: larchik_996@mail.ru)*

Abstract. The classical model of financial analysis does not contain any mention of risks, although this direction of analysis is becoming one of the key in modern conditions of managerial decision-making. This is primarily due to the rapid development of the economy as a whole, modern markets put forward new standards of work, and companies have to meet them in order to be able to maintain a leading position in their business segment, as well as to obtain additional competitive advantages. Management needs to have not only information about the current state of the company, but also about possible risks. One of the ways to assess the risks of the company is the theory of leverage, according to which the risks are assessed by calculating the effects of leverage: operational, non-operating, financial and General. It is also important that in order to obtain a reliable result of the analysis it is necessary to be sure that the base chosen for the analysis will be accurate and complete. In our case, the accounting (financial) statements must meet the following criteria: reliability, appropriateness, completeness, neutrality, consistency, clarity and comparability. In financial analysis, many indicators have certain normative or recommended values, which are a kind of guide for analysts in drawing up their conclusions, the effects of leverage are no exception. In the article the analysis of the relationship of the recommended values for the effects of leverage and the separation of companies from the point of view of reliability of the accounting (financial) statements into three groups – company overestimating, underestimating and not deforming accounting financial statements. The study was conducted for the companies of the industry “Transportation and storage” for 2010-2017.

Keywords: leverage theory, leverage effect, recommended values, reliability of financial statements, operating leverage effect (DOL), non-operating leverage effect (DDL), financial leverage effect (DFL), total leverage effect (DTL).

Одной из основных целей собственников и как следствие менеджмента компании является рост прибыли. Не всегда в процессе деятельности возможно достижение плановых показателей в виду того, что помимо факторов внутренней среды существуют внешние, на которые компании не могут повлиять. Отсюда возникает вероятность неполучения прибыли в нужном объеме или же вовсе убытков. То есть компании на протяжении всего процесса своей деятельности сталкиваются с риском, связанным с колебанием прибыли. Вспомним,

что существует разные виды прибыли, которые, очевидно, зависят от разных факторов. В связи с этим возникает необходимость в проведении факторного анализа. Информация, полученная в ходе данного анализа, имеет большое значение как для внешних, так и для внутренних пользователей. В финансовом анализе деятельности компании выделяют различные виды рычагов, которые характеризуют отличные друг от друга риски, в частности, финансовые и налоговые, связанные с разными финансовыми показателями. На финансовые риски ока-

зывает влияние структура капитала, выдача займов и работа налогового щита, на налоговые же прочие особенности исчисления налога на прибыль, возможно эти два риска взаимосвязаны.

Следует отметить, что для того, чтобы получить адекватные результаты анализа необходимо быть уверенным в том, что база, выбранная для анализа, будет точной и полной. В нашем случае, чтобы бухгалтерская (финансовая) отчетность должна соответствовать следующим критериям: достоверности, уместности, полноты, нейтральности, последовательности, понятности и сопоставимости [2].

На основании вышесказанного целью данной работы является проверка взаимосвязи рекомендуемых значений эффектов рычагов и разделения компаний с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности на примере компаний отрасли «Транспортировка и хранение» за 2013-2017 гг.

Риск в исследовании определяется как возможность возникновения управляемого события в условиях неопределенности экономической среды, которая может быть оценена количественно или качественно [4]. Одним из способов оценки рисков компаний является теория рычагов. В работе использовалась теория рычагов, уточненная и дополненная М.А. Алексеевым и Н.Ю. Николаевой [1], данная теория включает в себя 4 эффекта рычага: операционный, внереализационный и финансовый.

В финансовом анализе многие показатели имеют определенные нормативные или рекомендуемые значения, которые являются неким ориентиром для аналитиков при составлении своего заключения. Так и для эффектов рычагов были определены рекомендуемые значения, на основе опыта В.Г. Когденко и её работы «Методика анализа эффекта сопряженного рычага по данным финансовой отчетности» [6]. В которой рекомендуемые значения эффектов рычагов основываясь на показатели запасов надежности организации. Полученные рекомендуемые значения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рекомендуемые значения эффектов рычагов.

Эффект рычага	Минимальное значение	Максимальное значение
DOL*	0,571	14,496
DDL	0,69	4,377
DFL	1	2
DTL	5	10

**Составлено автором*

В проведенном ранее исследовании указанные выше рекомендуемые значения были проверены на адекватность на примере компаний отрасли химическое производство за период 2010-2014 гг [7, 8, 9]. Данное исследование показало, что полученные рекомендуемые значения вполне адекватны и возможны к использованию.

Однако одной проверки недостаточно. В связи с этим возникла идея провести анализ взаимосвязи рекомендуемых значений эффектов рычагов и разделения компаний с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности на три группы – компании завышающие, занижающие и неискажающие показатели бухгалтерской финансовой отчетности.

В статье Алексеева М.А. и Дудина С.А. «Построение показателя выявления искажения результатов деятельности компании» [3] реализовано разделение компаний отрасли «Транспортировка и хранение» по критерию представления ОДДС на указанные выше 3 группы. Проведем проверку адекватности выделения границ нормативных значений эффектов рычагов в рамках данных групп.

Для проведения анализа из крупнейшей базы данных в РФ СКРИН [5] были отобраны компании отрасли «Транспортировка и хранение» (ОКВЭД), включающей

компаний малого, среднего и крупного бизнеса (акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью) за период 2013-2017 гг., для каждой компании было определено 4 вида рычага (операционный, внереализационный, финансовый и общий), для расчёта использовались приростные формулы. Затем анализ проводился по четырем направлениям в разрезе группировки компаний с точки зрения достоверности финансовой отчетности, то есть каждый рычаг анализировался отдельно для каждой группы – компании завышающие, занижающие и неискажающие бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Для достоверности исследования массивы данных были проверены на наличие экстремальных значений при помощи правила Томпсона, в котором для исключения выбросов используется статистические методы. Следует заметить, что очень важно на каждом этапе исследования следить за правильностью выполнения тех или иных действий, для того чтобы получить достоверные результаты, на основе которых можно будет сделать адекватные выводы.

Представим структуру выборки исследования в виде таблицы 2.

Таблица 2 – Доля выборки в разрезе групп компаний с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности

Группа компаний	Абсолютные значения, комп.					Доля компаний, %				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Занижающие	137	216	169	179	193	29	34	30	30	31
Неискажающие	176	223	207	219	258	38	35	37	37	41
Завышающие	152	196	186	201	180	33	31	33	34	29
Всего компаний	465	635	562	599	631	100	100	100	100	100

**Составлено автором*

Анализируя данные таблицы 2 отметим, что в рассматриваемой выборке в среднем 31% компаний, занижающих финансовую отчетность, 37% компаний не искажают отчетность и 32% компаний завышают показатели финансовой отчетности.

После подготовки выборки по каждому году следует перейти к непосредственному анализу взаимосвязи рекомендуемых значений эффектов рычагов с разделением компаний с точки зрения бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Для проведения дальнейшего анализа были рассчитаны показатели эффектов рычагов по динамическим формулам за все изучаемые 5 лет, после полученные значения были проверены на предмет экстремальных значений («выбросов») при помощи критерия Томпсона.

При помощи функциональных возможностей компьютерной программы Excel был проведен отбор компаний по значению анализируемых видов рычагов, в результате которого было выяснено процентное соотношение компаний, имеющих нормальное значение рычага, и компаний, значение рычага которых находятся за пределами нормального значения.

Кроме того, предварительно отчетность компаний отрасли была проверена на достоверность путем сравнения сальдо денежных потоков с учетом величины влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю с изменением по статье денежные средства и денежные эквиваленты в течение года по методике представленной в п 2.2 настоящей работы.

Для исследования использовано готовое разделение компаний на группы представленное в статье Алексеева М.А. и Дудина С.А. «Построение показателя выявления искажения результатов деятельности компании».

Представим результаты анализа в разрезе каждого вида эффекта рычага в динамике.

Введем условные обозначения «норма» - показатель эффекта рычага входит в интервал рекомендуемого значения. «отклонение» - показатель анализируемого эффекта рычага принимает значение за пределами рекомендуемых. Начнем с анализа операционного эффекта рычага.

Таблица 3 – Доля выборки в интервале рекомендуемых значений за 2013-2017 годы по показателю операционного эффекта рычага (DOL)

Группа компаний		2013	2014	2015	2016	2017
Занижающие	норма	70%	45%	44%	58%	1%
	отклонение	30%	55%	56%	42%	99%
Неисказжающие	норма	69%	49%	58%	50%	0%
	отклонение	31%	51%	42%	49%	100%
Завышающие	норма	76%	52%	49%	51%	0%
	отклонение	24%	48%	51%	49%	100%

*Составлено автором

Анализируя данные таблицы 3, следует отметить, что за период с 2013 по 2016 годы в среднем 45% компаний во всех группах имели значения рычагов в пределах нормы, остальные же 55% компаний имели значения эффекта операционного рычага за пределами выдвинутых рекомендуемых значений. Однако, аномальным является 2017 год, когда почти 100% компаний имели значения рычагов за пределами рекомендуемых. Можно предположить. Что такой результат наблюдается в связи с неблагоприятными внешнеэкономическими условиями для России в целом и как следствие для компаний страны. Рассмотрим результаты анализа внеэкономического эффекта рычага, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Доля выборки в интервале рекомендуемых значений за 2013-2017 годы по показателю внеэкономического эффекта рычага (DDL)

Группа компаний		2013	2014	2015	2016	2017
Занижающие	норма	65%	44%	47%	52%	40%
	отклонение	35%	56%	53%	48%	60%
Неисказжающие	норма	73%	53%	55%	47%	52%
	отклонение	27%	47%	45%	52%	48%
Завышающие	норма	74%	52%	46%	49%	44%
	отклонение	26%	48%	54%	51%	56%

*Составлено автором

При анализе данных таблицы 4, можем сказать, что в среднем за 2014-2017 годы доля компаний в интервале рекомендуемых значений эффекта внеэкономического рычага составляет 50%, нет явного перевеса в сторону отклонения. Этот факт справедлив для всех анализируемых групп компаний, выделенных с точки зрения достоверности финансовой отчетности. Однако отметим, что данные 2013 года значительно отлаются от всех остальных анализируемых периодов, для этого года в среднем 70% компаний каждой группы имеют значения эффекта рычага в пределах рекомендуемых значений. Проанализируем результаты эффекта финансового рычага (таблица 5).

Анализируя таблицу 5, можно заметить, что полученные результаты напоминают описанные выше результаты эффекта операционного рычага, где соотношение доли «нормы» и «отклонения» по каждой группе составляют 45% и 55% соответственно.

Таблица 5 – Доля выборки в интервале рекомендуемых значений за 2013-2017 годы по показателю финансового эффекта рычага (DFL)

Группа компаний		2013	2014	2015	2016	2017
Занижающие	норма	40%	49%	46%	46%	40%
	отклонение	60%	51%	64%	54%	60%
Неисказжающие	норма	40%	43%	31%	43%	41%
	отклонение	60%	57%	51%	56%	59%
Завышающие	норма	49%	46%	49%	38%	46%
	отклонение	51%	54%	62%	62%	54%

*Составлено автором

Последним этапом исследования был анализ эффекта общего рычага, который (для самопроверки) был определен двумя способами: по приростной формуле и путем перемножения трех предшествующих эффектов рычагов.

Анализируя результаты по показателю эффекта общего рычага. Следует отметить, что они отличаются от рассмотренных ранее: здесь в среднем 9% компаний имеют значение эффекта рычага в пределах рекомендуемых значений. А большая часть компаний выборки (более 90%) имеют значение эффекта рычага за пределами рекомендуемых значений.

Таблица 6 – Доля выборки в интервале рекомендуемых значений за 2013-2017 годы по показателю общего эффекта рычага (DTL)

Группа компаний		2013	2014	2015	2016	2017
Занижающие	норма	1%	13%	11%	7%	8%
	отклонение	99%	87%	89%	93%	92%
Неисказжающие	норма	1%	11%	8%	11%	9%
	отклонение	99%	89%	92%	89%	91%
Завышающие	норма	0%	12%	12%	10%	9%
	отклонение	100%	88%	88%	90%	91%

*Составлено автором

Проведем анализ взаимосвязи разделения компаний на группы (занижающие, неисказжающие, завышающие) с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности при помощи анализа средних значений и стандартных отклонений (таблица 7).

Таблица 7 – Средние значения и стандартные отклонения долей выборки в интервале рекомендуемых значений за 2013-2017 годы по показателям эффектов рычагов.

Группа компаний		DOL		DDL		DFL		DTL	
		Среднее %	Станд. отклонение	Среднее %	Станд. отклонение	Среднее %	Станд. отклонение	Среднее %	Станд. отклонение
Занижающие	норма	44	0,23	50	0,09	44	0,04	8	0,04
	отклонение	56	0,23	50	0,09	58	0,05	92	0,04
Неисказжающие	норма	45	0,24	56	0,09	40	0,04	8	0,04
	отклонение	55	0,24	44	0,09	57	0,03	92	0,04
Завышающие	норма	46	0,25	53	0,11	46	0,04	9	0,04
	отклонение	54	0,25	47	0,11	57	0,05	91	0,04

*Составлено автором

Подводя итог, следует отметить, что в ходе анализа не выявлено взаимосвязи между распределением компаний с точки зрения рекомендуемых значений эффектов рычагов («норма»/«отклонение») и разделением групп компаний с точки зрения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Об этом свидетельствуют равные значения стандартных отклонений долей компаний, имеющих значение эффекта рычага в пределах рекомендуемых значений, и компаний, имеющих значение эффекта рычага за пределами рекомендуемых. Хотя для исследования была сформирована выборка, состоящая из приблизительно равного количества компаний, относящихся к каждой группе. Такой результат может свидетельствовать либо о необходимости доработки и уточнения границ рекомендуемых значений, либо о необходимости доработки методики разделения компаний на группы с точки зрения достоверности финансовой отчетности. Однако возможно также и то, что данные показатели не взаимосвязаны по своей природе, и выявление какой-либо взаимосвязи между ними в принципе невозможно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Алексеев М.А., Николаева Н.Ю. Влияние не операционных доходов и расходов на финансовый анализ с использованием теории рычагов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 1-2 (66-2). - С.233-237.
2. Алексеев М.А. Информационное пространство финансового рынка: моногр. / М. А. Алексеев; НГУЭУ. – Новосибирск: НГУЭУ, 2017. – 247 с.
3. Алексеев М. А., Дудин С. А. Методика построения показателя выявления искажения результатов деятельности компании // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: форсайт и бэкграунд: сборник научных статей по материалам Межрегионального бухгалтерского форума, посвященного 50-летию НГУЭУ и бухгалтерского образования в Сибири. - Новосибирск, 2017. - С. 5-19.
4. Алексеев М.А. Теоретические подходы к пониманию неопределенности // Проблемы экономической науки и практики: сб. научных трудов. Новосибирск: НГУЭУ. – 2017. – Вып. 3. – с. 8-14.
5. База данных по российским компаниям, отраслям и регионам [Электронный ресурс]. — URL: <http://kontragent.skrin.ru/dbsearch/dbsearchru/>
6. Козденко В.Г. Методика анализа эффекта сопряженного рычага по данным финансовой отчетности // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 3. С. 044-052.
7. Ларцева Л.А. Влияние прочих доходов и расходов на финансовый анализ на примере компаний химической промышленности // Инновационное социально ориентированное развитие России сборник научных трудов по материалам I Всероссийской научно-практической студенческой конференции 31 октября 2016 г. Томск: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 86-91.

8. Ларцева Л.А. Финансовый анализ деятельности компаний при помощи теории рычагов // Материалы 55-й Международной научной студенческой конференции МНСК-2017: Экономика / Новосиб. гос. ун-т. - Новосибирск: ИПЦ НГУ, 2017. С. 231-232

9. Ларцева Л.А. Финансовый анализ деятельности компаний при помощи теории рычагов // Наука, технология, техника: перспективные исследования и разработки: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов 30 ноября 2016 г. Калининград: НОО «Профессиональная наука», 2016. С. 147-157.

**Статья опубликована в рамках гранта РФФИ
«Российский фонд фундаментальных исследований»
(№ 18-010-00700)**

Статья поступила в редакцию 05.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.117
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0012**ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТРАИВАНИЯ РОССИЙСКИХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ В ЕВРАЗИЙСКИЕ
ТРАНСПОРТНЫЕ МАГИСТРАЛИ И ПРОЕКТ «НОВЫЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ».
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ РЕШЕНИЯ**© 2019
AuthorID: 260787
SPIN: 1444-3259
ORCID: 0000-0002-5983-2982
ScopusID: 57200941618**Анохов Игорь Васильевич**, кандидат экономических наук, доцент
Байкальский государственный университет
(664003, Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: i.v.anokhov@yandex.ru)

Аннотация. Наиболее масштабным экономическим и геополитическим проектом на данный момент является проект «Новый шелковый путь», который способен кардинальным образом изменить транспортные и денежные потоки в Евразии и во всем мире. Он может дать шанс национальным экономикам на улучшение их позиций в международном разделении труда и на получение новых ресурсов для развития. В надежде на такой эволюционный рынок правительства таких стран-транзитеров перестраивают свои транспортные системы, адаптируя их под потребности грузопотоков из Юго-Восточной Азии в Европу. Проект «Новый шелковый путь» ориентирован в первую очередь на железнодорожное сообщение, благодаря чему российские железные дороги могут получить новый импульс развития от участия в этом проекте. Однако на сегодняшний день привлекательность северной ветки нового шелкового пути, проходящей по территории России, вызывает сомнения: не имея встроенных механизмов реальной конкуренции, естественная монополия ОАО РЖД слабо мотивирована на снижении собственных затрат и повышение привлекательности своих услуг. В статье предлагается принципиальным образом изменить функционирование железнодорожной отрасли России, трансформировав ее из рынка продавца в рынок грузополучателя. Для этой цели в ОАО РЖД выделено четыре функциональных уровня, к которым должен быть обеспечен доступ покупателя ее услуг: производственный, снабженческо-подготовительный, экономический, проектно-технологический. В результате предложенных мер в деятельности ОАО РЖД может возникнуть два общедоступных сегмента: производственный и финансовый. Финансовый сегмент обеспечивает возможность сегодняшнего оперирования будущими доходами, что может многократно уменьшить ее средние постоянные издержки и тем самым сделать тарифы компании гибкими, вернув ей способность к внутренней адаптации.

Ключевые слова: российские железные дороги, ОАО РЖД, Новый шелковый путь, условно-постоянные издержки, себестоимость, права

**PROSPECTS OF INTEGRATION OF RUSSIAN RAILWAYS INTO THE EURASIAN TRANSPORT
ROUTE AND THE PROJECT «NEW SILK WAY». ECONOMIC AND LEGAL SOLUTIONS**

© 2019

Anokhov Igor Vasilievitch, PhD of Economics, associate professor
Baikal National University

(664003, Irkutsk, Russia, Lenin st., 11, e-mail: i.v.anokhov@yandex.ru)

Abstract. The most ambitious economic and geopolitical project at the moment is the project “New silk road”, which is able to radically change the transport and cash flows in Eurasia and around the world. It can give national economies a chance to improve their positions in the international division of labour and to obtain new resources for development. In the hope of such an evolutionary leap, the governments of such transit countries are restructuring their transport systems to adapt them to the needs of cargo flows from South-East Asia to Europe. The project “New silk road” is focused primarily on railway communication, so that Russian Railways can get a new impetus for development from participation in this project. However, to date, the attractiveness of the Northern branch of the new silk road, passing through the territory of Russia, is questionable: without built-in mechanisms of real competition, the natural monopoly of Russian Railways is poorly motivated to reduce its own costs and increase the attractiveness of its services. The article proposes to fundamentally change the functioning of the Russian railway industry, transforming it from the seller’s market to the consignee’s market. For this purpose, Russian Railways has allocated four functional levels to which the buyer of its services should have access: production, procurement, economic, design and technological. As a result of the proposed measures, two publicly available segments may arise in the activities of Russian Railways: production and financial. The financial segment provides the opportunity to operate today with future revenues, which can significantly reduce its average fixed costs and thereby make the company’s tariffs flexible, restoring its ability to adapt internally.

Keywords: Russian Railways, Russian Railways, New silk road, fixed costs, cost, rights

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность российских железных дорог очень активно исследуется в научных публикациях с точки зрения таких аспектов, как оптимизация тарифов РЖД [1, 2], повышения производительности [3], взаимоотношения с органами власти [4], значимость железной дороги для хозяйственной деятельности [5]. Общепринятой можно назвать точку зрения, согласно которой компания ОАО РЖД не является на данный момент достаточно эффективной для включения в проект «Новый шелковый путь».

Действительно, в настоящее время российские железные дороги практически не востребованы в сухопутных грузоперевозках из Юго-Восточной Азии в Европу. Это в частности видно из официальной статистики компании ОАО РЖД (табл. 1).

Таблица 1 - Объемные показатели по грузовым перевозкам*

	2014	2015	2016	2017	2018
Объемы перевозок грузов по инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования, млн. тонн	1378,4	1 329,0	1328,2	1384,1	1415,3
в т.ч. транзит	24,5	20,7	18,7	21,7	23,8
Грузооборот нетто по инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования, млн. т-км	2298,56	2304,76	2342,6	2491,9	2596,88
в т.ч. транзит	52,64	48,598	46	58,3	64,48

* составлено автором по данным [6]

Как видим, в структуре перевозок железнодорожного транспорта России доля транзитных перевозок не превышает 2%. Это свидетельствует о не востребованности транзитного потенциала российской железнодо-

розной сети. Роль этого вида транспорта в целом минимальна в системе трансконтинентального грузооборота: «суммарный оборот между Китаем и Европой – больше 14 млн контейнеров в год, из них чуть более 1% проходит по территории Казахстана, Российской Федерации, Белоруссии, идет в Восточную Европу, в Германию и другие страны» [7].

Частично это объясняется тем, что железнодорожный транспорт не может конкурировать с морским транспортом с точки зрения тарифов на перевозку: «фрахтовые ставки морского транспорта в десятки раз ниже средних доходных ставок грузового железнодорожного транспорта развитых стран мира» [8, с. 26]. Его главным преимуществом является более высокая скорость доставки, что является важным только для грузов с высокой добавленной стоимостью, которые слабо чувствительны к величине тарифа.

Однако, несмотря на огромные капиталовложения и более высокую себестоимость железнодорожных перевозок, Китай провозгласил и активно реализует амбициозный проект, нацеленный на переориентацию евразийских грузопотоков из морских путей доставки на железнодорожные – Новый шелковый путь.

Этот проект дает шанс российским железным дорогамкратно повысить объем транзитных грузоперевозок, максимально использовать положительный эффект масштаба и провести техническое перевооружение за счет этих дополнительных доходов. Для этого требуется привести российские железные дороги в такое состояние, которое сделает их, безусловно, привлекательными для грузоотправителей и грузополучателей на противоположных полюсах евразийского континента.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

Железная дорога с момента своего зарождения проектировалась как оптимальный способ соединения двух и более обособленных центров экономической активности, которые способны включиться в систему разделения труда в качестве крупных поставщиков востребованного ресурса и/или в качестве крупного потребителя продукта. Наиболее значимые из них образовывали свои технологические зоны – это относительно самодостаточная, территориально локализованная система разделения труда, которая замкнута главным образом на себя как в сфере производства, так и в сфере потребления [9]. В истории можно отметить несколько таких центров технологических зон: Великобритания (конец XVIII века - XIX век), Германия (середина XIX века), США (конец XIX века), СССР (XX век) и т.д. Такие центры технологических зон играют доминирующую роль в отношениях с другими центрами экономической активности, что позволяет им присваивать наибольшую часть добавленной стоимости.

Центры технологических зон в отличие от центров экономической активности имеют подавляющее преимущество:

- по количеству и плотности населения, что обеспечивает предложение труда для массового производства и, одновременно, массовый спрос на готовый продукт;
- по плотности «решетки» горизонтальных связей (в терминологии Н.Н. Колосовского [10]) – это наличие множества предприятий, тесно переплетенных горизонтальными связями, что обеспечивает «получение экономии на затратах за счет создания общих для ряда предприятий вспомогательных и обслуживающих производств, транспортных и других коммуникаций, концентрации строительства, объединения рынков рабочей силы, сырья и готовой продукции, укрупнения единичных объектов и т. д.» [11, с. 252].
- по уровню развития транспортной инфраструктуры, связывающей предприятия в единую «решетку» горизонтальных связей.
- по размеру рынка, способного потребить большой объем готового продукта, а также позволяющего макси-

мально углубить разделение труда и использовать положительный эффект масштаба.

С этой точки зрения транспорт в целом и железная дорога в частности являются главным инструментом для сборки разрозненных экономических активностей в единое целое. Его задача – обеспечить беспрепятственный поток материальных объектов между этими активностями с приемлемым уровнем затрат. Железные дороги, как продукт капиталистической экономики, ориентированы на маятниковые перевозки крупных партий продукта на отдаленные расстояния с приемлемым уровнем затрат.

Последнее условие ограничивает развитие железных дорог, закрывая для них те районы, в которых перевозка возможна речным или морским транспортом, обеспечивая минимально возможные затраты на доставку продукта. С другой стороны, железная дорога не предполагает свободы передвижения по всей сухопутной территории (в отличие от гужевого или автомобильного транспорта). Исходя из этого, рыночная ниша железнодорожного транспорта ограничена перевозками крупных партий продукта (главным образом сырья) между местами его производства и потребления, находящимися в глубине континента.

Такова была первая в мире железная дорога общественного пользования на паровой тяге между Стокгольмом и Дарлингтоном в Англии, которая соединяла месторождение угля и морской порт. Аналогичную роль играли и открытые вслед за этим дороги: Ливерпуль — Манчестер (перевозка сырья и готовой продукции из Манчестера в морской порт в Ливерпуле), Сент-Этьен — Лион (перевозка угля от Сент-Этьенских копей к Лионскому порту), Балтимор — Огайо (перевозка продуктов) и др. Выгоды такого нового способа перевозки оказались недостаточными, чтобы компенсировать огромные капиталовложения на их постройку, затраты на преодоление противодействия местных жителей и конкурентов, а также на поддержание работоспособности путей.

Уже первый опыт постройки локальных железных дорог на российских заводах в XVIII в., показал, что это «способствовало совершенству технологии и ускорению выпуска продукции, а также значительно облегчило труд рабочих. По литым чугунным рельсам в вагонетках, которые тянули лошади, перевозилось в 10 раз больше грузов, чем по деревянным лежням, проложенным раньше» [13, с. 168].

Можно выделить следующие причины такого роста провозной способности железных дорог того времени по сравнению с гужевым транспортом:

1. Уменьшение сопротивления среды (неровности ландшафта, спуски-подъемы, свойства почвы, повороты и т.п.).
 2. Более эффективное использование энергии движения за счет максимального соблюдения вектора движения: движение осуществляется по возможности по прямой линии с плавными поворотами.
 3. Независимость от состояния погоды – дорожное покрытие позволяет всегда иметь ровную, удобную для передвижения поверхность.
 4. Рост прогнозируемости перевозок – процесс перевозки перестает быть случайным и становится стандартизированным. Груз гарантированно доставляется в заранее известное время.
 5. Упрощение управления процессом перевозки, что позволяет осуществлять их меньшим количеством сотрудников, в т.ч. неквалифицированных.
 6. Рост пропускной способности дороги – она сохраняет свои качества при очень большом объеме перевозок.
 7. Возможность максимально использовать положительный эффект масштаба.
- Указанные факторы, работающие в пользу эффективности железнодорожного транспорта, во многом справедливы и сегодня.

В силу того, что большая часть издержек железно-

дорожного транспорта являются условно-постоянными [14, с. 114], он нерентабелен как при относительно небольших объемах, не покрывающих условно-постоянные затраты, так и при слишком больших объемах, если они требуют дополнительных затрат в развитие инфраструктуры и увеличение подвижного состава. По этой причине конкурентоспособность железнодорожных перевозок максимально высока, если они осуществляются одной компанией – естественной монополией, контролирующей региональный (как в США) или страновой рынок (как в России).

В этом русле развивалась и российская железная дорога, которая непрерывно реформируется Правительством России для преодоления указанных выше естественных ограничений и повышения выгод народного хозяйства от ее функционирования.

С этой целью Правительство Российской Федерации приняло в 2001 г. постановление №384 [15], содержащее Программу структурной реформы на железнодорожном транспорте. Вследствие этого решения весь хозяйственный комплекс магистрального железнодорожного транспорта перешел от Министерства путей сообщения (МПС РФ) в ведение единого хозяйствующего субъекта ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»). Одновременно с реформой МПС начался процесс создания компаний-операторов грузовых вагонов, независимых от владельца железнодорожной инфраструктуры. Тем самым было осуществлено разграничение предприятий и производств железнодорожного транспорта на естественно-монопольный и конкурентный секторы.

Эти секторы соотносятся друг с другом как система (железнодорожные перевозки) и подсистемы (железнодорожная инфраструктура и компании-перевозчики). И то, и другое встроено в надсистему, образуемую двумя центрами экономической активности. В масштабах трансевразийской торговли эти центры находятся в Юго-Восточной Азии и в Европе (рис. 1).

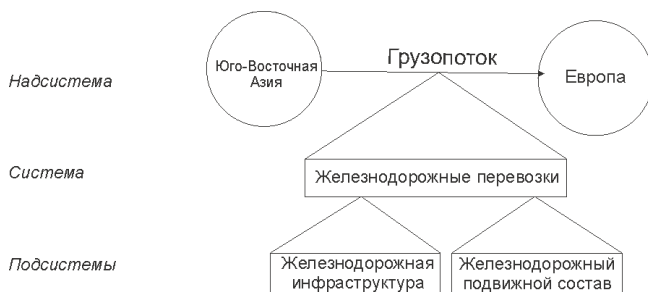


Рисунок 1 - Железнодорожные перевозки как часть надсистемы «Юго-Восточная Азия – Европа» (составлено автором)

Экономические полюса, находящиеся на противоположных концах Евразии, имеют предельные отличия своих экономик. Если использовать естественнонаучную терминологию, то они имеют максимальную разницу потенциалов, замыкание которых немедленно запускает обмен противоположно заряженными частицами (продуктами и средствами платежа). Задача транспорта в этой ситуации – обеспечить прохождение потоков материальных частиц с минимальным сопротивлением и минимальными соответствующими потерями.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ТРАНСПОРТНОГО КАНАЛА

Существует несколько трансевразийских каналов прохождения потоков (морской, железнодорожный, воздушный) и они являются альтернативными. Переключателем потоков между этими каналами может быть множество факторов: стоимость нефти, политические конфликты (например, в Ормузском проливе), экономические циклы (изменяющие интенсивность грузопотоков), смена технологического уклада (которая может изменить тарифы на грузоперевозку) и

др. Существуют и внутренние причины канала, затормаживающие поток и увеличивающие в нем давление: дефицит провозных возможностей, изменение тарифной политики, искусственные ограничения и др. В предельном случае такие внутритранспортные причины могут привести к разрыву экономических связей и распаду системы разделения труда. (По известной поговорке: За морем телушка - полушка, да рубль перевоз).

В центре технологической зоны наблюдается максимальная плотность и интенсивность экономических связей, а также самые длинные производственные цепочки, способные потребить крупные объемы практически любого продукта. По этой причине периферийный центр экономической активности потенциально может встроиться в эти цепочки и он заинтересован в этом.

Для того необходимо, чтобы в центре технологической зоны был ликвидирован отдельный этап системы разделения труда и перенесен в периферийный центр (например, перенос промышленных предприятий из западных стран в Юго-Восточную Азию). Это возможно при условии, что этот шаг обеспечивает подавляющее преимущество по сравнению с сохранением статус-кво. Вследствие этого периферийный центр вынужден удерживать свою долю присваиваемой добавленной стоимости на некотором пороговом уровне, гарантирующим достаточные выгоды для «патрона». Именно это определяет границы поля возможностей для поставщиков периферийного центра и транспортных компаний, на котором они борются между собой за присваивание дополнительной доли добавленной стоимости.

Равновесие между ними устанавливается с помощью нацупывания рубежей интересом друг друга. Если переговорные позиции одной из сторон сильны, то есть соблазн поглощения другой стороны и последующего образования единых транспортно-производственных структур. Однако, учитывая, что эта игра не имеет ограничений по времени и отличается неполной информацией у участников (что связано, например, с не всегда последовательными действиями государства), в ней происходит образование коалиций, борющихся между собой за рыночную власть и за перемещение центра формирования прибыли.

Складывающиеся отношения между ОАО РЖД и перевозчиками не укладываются в стандартную теоретическую модель взаимодействия спроса и предложения, в которой отдельный рынок рассматривается изолировано от других. Одновременно эти отношения не укладываются и в модель теории игр. Здесь имеет место одновременная борьба участников на нескольких игровых досках (в т.ч. и на игровом поле государственного регулирования). Однако самая главная игра разворачивается без прямого участия компании РЖД и компаний-операторов и связана она с активностью конечного потребителя, предъявляющего спрос на розничном рынке. На практике обычной является ситуация, когда «вариативность спроса на уровне потребителя была порядка 3%, на уровне производителя (поставщика сырья) она взмывала до 40%» [16, с. 411]. Исходя из этого, рынок железнодорожных перевозок является вторичным и зависимым относительно рынков конечных продуктов в Европе и Азии.

Таким образом, отношения между ОАО РЖД и перевозчиками представляют собой борьбу между участниками одной и той же системы разделения труда за долю от денежного потока, генерируемого конечным потребителем. Наибольшая часть этой доли может присваиваться, например, конечным продавцом, перевозчиком, поставщиком сырья или владельцем железнодорожной инфраструктуры. Исход этой борьбы зависит от рыночной власти каждого из этих субъектов.

В соответствии с планом реформирования отрасли в 2007 году из части подвижного состава компании ОАО «РЖД» была образована формально независимая компания ОАО «Первая грузовая компания». В 2011 году еще

одна часть подвижного состава РЖД была использована для создания другого оператора грузоперевозок - ОАО «Вторая грузовая компания» (после переименования – «Федеральная грузовая компания»). Эти компании получили наибольшую часть грузовых вагонов РЖД, став доминирующими компаниями на рынке. Однако, несмотря на появление формальной конкуренции между перевозчиками, Правительство РФ до сих пор вынуждено в ручном режиме корректировать ситуацию в железнодорожной отрасли.

В результате этих реформ на рынке железнодорожных грузоперевозок доминируют крупнейшие операторы, которые объективно тяготеют к той или иной форме сговора по поводу раздела рынка и установления единых завышенных тарифов. Препятствием для такого сговора являются небольшие компании - операторы подвижного состава, не имеющие (в отличие от крупных игроков), значительных долгосрочных кредитных обязательств и существенных накладных расходов. Наиболее крупные и финансово устойчивые компании купируют свои риски за счет лоббистской деятельности и апеллирования к ОАО «РЖД» и напрямую к регулятору.

Изначальный план реформы российского железнодорожного транспорта предполагал полный переход на финансирование отрасли за счет собственных средств вновь создаваемого инфраструктурного монополиста и за счет привлечения частных инвестиций. Данная цель не была достигнута. До сих пор осуществляется активная финансовая поддержка отрасли со стороны государства в прямой (в виде целевого финансирования) и косвенной форме (например, разрешение правительством повышения тарифов РЖД в размере, превышающем инфляцию). Кроме того, целевые государственные субсидии на перевозку груза железнодорожным транспортом получают и грузоотправители.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УСЛУГ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИИ

В России в настоящее время железнодорожный транспорт испытывает возрастающее конкурентное давление со стороны автомобильного транспорта, который доминирует в перевозках на короткие расстояния. Российские железные дороги удерживают собой сегмент перевозки «грузов на расстояния 2 000 и более километров» [17, с. 8].

Сегодня автомобильные грузоперевозки уже претендуют на то, чтобы отобрать у российских железных дорог и часть трансконтинентальных перевозок с помощью проектов госкомпании Автодор и частной автодороги Меридиан [18, 19].

В объеме перевезенных грузов автомобильный транспорт намного опережает железнодорожный (таблица 2).

Таблица 2 - Перевезено грузов, млн. тонн*

	2000	2005	2008	2009	2010	2015	2016	2017
Железнодорожный транспорт	1047	1273	1304	1108	1312	1329	1325	1384
Автомобильный транспорт	5878	6685	6893	5240	5236	5357	5397	5404

* составлено автором по данным [6]

С точки зрения объема грузооборота, железнодорожный транспорт напротив, находится далеко впереди (табл. 3).

Таблица 3 - Грузооборот, млрд. тонно км*

	2000	2005	2008	2009	2010	2015	2016	2017
Железнодорожный транспорт	1373	1858	2116	1865	2011	2306	2344	2493
Автомобильный транспорт	153	194	215,5	180	199	247	248	255

* составлено автором по данным [6]

Железнодорожный транспорт имеет опережающее преимущество по грузообороту из-за большей дальности перевозки грузов по сравнению с автомобильным транспортом. Из таблицы 3 мы видим, что за рассматриваемый

период существенно вырос грузооборот и железнодорожного, и грузового транспорта. По мнению Бутова А.М. «тенденция роста средней дальности перевозки грузов на железнодорожном транспорте во многом обусловлена конкурентным давлением автомобильного транспорта, который доминирует на более коротком плече перевозок и также имеет тенденцию к росту средней дальности перевозки» [17, с. 14].

Естественная монополия ОАО РЖД активно использует свои возможности для повышения тарифов (табл. 4).

Таблица 4 - Индексы тарифов на грузовые перевозки (в % к декабрю предыдущего года)*

	2005	2008	2009	2010	2015	2016	2017
Железнодорожный транспорт	113,3	122,14	110,59	109,4	112,9	108,7	104,0
Автомобильный транспорт	114,3	118,76	97,5	103,7	106,4	100,6	102,8

* составлено автором по данным [6]

Как следует из представленных в таблице 4 данных, темп роста цен на услуги по перевозке грузов железнодорожным транспортом значительно превосходил аналогичный показатель по автомобильному транспорту.

В целом российские железные дороги ориентированы на перевозку сырьевых грузов от места их добычи к месту переработки, которые находятся глубоко внутри страны. В структуре перевозок железнодорожного транспорта преобладают перевозки во внутреннем сообщении, на долю которых приходится более 60% суммарного объема перевозок [17, с. 13].

С точки зрения структуры перевозимых грузов ее основу составляет всего пять наименований: каменный уголь, нефть и нефтепродукты, строительные грузы (к ним относят, прежде всего, песок и щебень), руда железная и марганцевая, а также черные металлы. Совокупно перечисленные позиции превышают 70% суммарного объема перевозок.

УЧАСТНИКИ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

К участникам рынка железнодорожных перевозок относятся:

1. ОАО «РЖД», управляющая инфраструктурой железнодорожного транспорта и одновременно оказывающая услуги по грузоперевозке.
2. Компании-операторы, предлагающие услуги по грузоперевозке с использованием собственного или привлеченного подвижного состава.
3. Кэптивные компании, осуществляющие грузоперевозки в интересах материнской компании.
4. Грузоотправители и экспедиторы.
5. Предприятия промышленного железнодорожного транспорта (далее ППЖТ), которые владеют путями необщего пользования.

Всех участников рынка железнодорожных грузоперевозок с точки зрения уровня рыночной власти и чувствительности к конечному спросу можно представить следующим образом (рис. 2).



Рисунок 2 - Уровень рыночной власти и чувствительности к конечному спросу участников рынка железнодорожных грузоперевозок (составлено автором)

Из рисунка видно, что ОАО РЖД с одной стороны обладает максимальной рыночной властью среди всех участников рынка, несмотря на передачу большей части подвижного состава независимым компаниям-операторам. Одновременно эта же компания имеет минимальную чувствительность к конечному спросу, т.е. не способна адаптировать свою деятельность в ответ на рыночные сигналы.

Растущее несоответствие между потребностью рынка в эффективной системе грузоперевозок и предлагаемыми железнодорожными услугами становится все очевиднее. Если ОАО РЖД не сможет оптимизировать свою деятельность и повысить конкурентоспособность, то из локомотива национальной экономики она рискует превратиться в ее тормоз.

Для ОАО РЖД экономический интерес представляет относительно небольшая часть железнодорожных путей: «в России основной объем перевозок — более 80% грузооборота — сосредоточен на 1/5 части сети железных дорог. Это Восточный полигон, северо-западное и южное направления к морским портам» [20, с. 22]. Тем самым имеются предпосылки для распада единой системы железнодорожных путей сообщения на отдельные региональные железные дороги, функционирующие по примеру США. Уже высказываются такого рода предложения о расчленении «единой железнодорожной сети ... на два условно автономных региональных блока: один — в границах Европейской России, другой — в России Азиатской (восточнее Урала)» [21, с. 17].

Правительство страны с 2001 г. пыталось решить проблему отрасли с помощью разделения подсистем на отдельные компании. Для этого были юридически обособлены разные функциональные уровни железнодорожных перевозок, действующие параллельно: обслуживание железнодорожной инфраструктуры и перевозка грузов с помощью локомотивной тяги. В результате планировалось создать рыночные отношения, аналогичные отношениям автомобилистов и автодорожных компаний (в лице федерального агентства Росавтодор). Однако ОАО РЖД (в отличие от Росавтодора) является необходимым участником каждого технологического процесса компаний-операторов. Вследствие этого ОАО РЖД имеет не только экономические инструменты воздействия на участников рынка, но и административные, позволяющие переключать производственную активность между ними.

Доступ ОАО РЖД к внутренней производственной деятельности каждого перевозчика на рынке сохраняет монопольную власть этой компании вне зависимости от принадлежности подвижного состава.

ПУТИ ИЗМЕНЕНИЯ ОТРАСЛИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В настоящее время рынок железнодорожных перевозок можно назвать рынком, контролируемым владельцем инфраструктуры, т.е. РЖД. Стремясь снизить транспортные риски, крупные компании сырьевого сектора создают собственные экзотические компании и предприятия промышленного железнодорожного транспорта (далее ППЖТ). Это означает, что сырьевые компании готовы взять на себя дополнительные расходы на содержание непрофильного производства, чтобы минимизировать взаимодействие с РЖД.

Представляется, что все попытки принципиально изменить характер отрасли при сохранении РЖД как естественного монополиста вряд ли могут быть продуктивными. В этой связи предлагается рассмотреть деятельность РЖД в разрезе функциональных уровней.

Первым таким уровнем является *производственный*, связанный с оказанием услуг по предоставлению железнодорожной инфраструктуры и локомотивной тяги.

Для того, чтобы производственная деятельность осуществлялась в полном объеме, осуществляется *снабженческо-подготовительная* деятельность, которая образует второй функциональный уровень РЖД: по-

ставка к рабочим местам расходных материалов и полуфабрикатов, электроэнергии, топлива и т.п.; подготовка кадров; снабженческо-логистическая деятельность и др.

Третьим функциональным уровнем является *экономическая* деятельность РЖД, которая связана с поддержанием производственной и снабженческо-подготовительной видов деятельности с помощью движения денежных средств: получение дохода, закупка товароматериальных ценностей, оплата труда, распределение прибыли и т.п.

Четвертым функциональным уровнем является *проектно-технологический*, который нацелен на встраивание компании в систему обращения товаров в России и в Евразии.

На сегодняшний день для внешних субъектов (грузоотправителей, экспедиторов, представителей государства и общества) доступны и относительно прозрачны только частично первый и второй уровни — производственный и снабженческо-подготовительный, что позволяет получить информацию о состоянии инфраструктуры РЖД, подвижного состава, уровне их загрузки и др.

Два других функциональных уровня полностью закрыты, что не позволяет уверенно судить об обоснованности тарифов, эффективности контроля над издержками, перспективах перехода компании на новый технологический уклад, необходимости финансирования со стороны государства и др.

На наш взгляд, преобразования отрасли железнодорожных перевозок можно добиться, если рынок владельца инфраструктуры будет трансформирован в рынок, контролируемый грузополучателем [22]. Всякий крупный игрок стремится контролировать и развивать критически важную для него инфраструктуру (например, Газпром контролирует газотранспортную систему России; РУСАЛ — компанию Иркутскэнерго и т.д.). С этой точки зрения ОАО РЖД должна быть максимально включена в деятельность центра технологической зоны, который и распределяет добавленную стоимость всех участников системы разделения труда.

Задача трансформации ОАО РЖД представляется таким образом, что рычаги управления могут быть переданы в руки его клиентов-грузополучателей, которые как никто другой заинтересованы в стабильной работе этой компании. Одновременно они заинтересованы, чтобы в системе отношений «грузоотправитель — перевозчик — владелец инфраструктуры — грузополучатель» прибыль присваивалась не только компанией РЖД, а всеми участниками равномерно.

Правительство, проводя реформирование этой отрасли, уделяет основное внимание регулированию отношений РЖД и компаний-операторов. Само по себе изменение системы прав между ними малопродуктивно, т.к. они представляют собой технологическую целостность и их интересы в целом являются взаимодополняющими. По этой причине отрасль тяготеет к тому состоянию, которое имело место до начала реформы, т.е. в 2000-м году.

Исходя из вышесказанного, предлагается осуществить переход от рынка продавца, который на данный момент имеет место, к рынку покупателя. Такая эволюция предполагает следующие этапы, которые соответствуют функциональным уровням ОАО РЖД:

1. *Производственный уровень.* Покупатель приобретает услуги ОАО РЖД, т.е. ее инфраструктурные возможности и локомотивную тягу.

2. *Снабженческо-подготовительный уровень.* Покупатель осуществляет инвестиции в объекты РЖД, которые обеспечивают основную производственную деятельность этой компании, что дает право определять способ использования таких вспомогательных объектов.

3. *Экономический уровень.* Покупатель предоставляет РЖД денежные займы, осуществляет долгосрочные заказы, что дает право участвовать в решении вопроса о

направлениях их применения.

4. *Проектно-технологический уровень.* Покупатель осуществляет инвестиции в основные средства РЖД, используемые для основной производственной деятельности этой компании (в т.ч. в проекты перспективного развития).

Более подробно виды прав представлены в таблице 5. Таблица 5 - Права РЖД по функциональным уровням*

Функциональный уровень	Виды прав
Производственный	<ul style="list-style-type: none"> - право на информацию о провозных и инфраструктурных возможностях РАО РЖД; - право на получение информации о тарифах РАО РЖД; - право на приобретение транспортных услуг; - право на согласование маршрута и перевозчика; - право на сохранность грузов и соблюдение сроков доставки; - право на получение информации о местоположении отправленного груза; - право на неизменность тарифа и иных условий во время доставки груза; - право на получение энергетических и иных ресурсов для подвижного состава заказчика; - право на внеочередное и эксклюзивное обслуживание.
Снабженческо-подготовительный	<ul style="list-style-type: none"> - право на информацию знать о состоянии инфраструктуры и подвижного состава РЖД; - право на получение услуги по обслуживанию грузовых вагонов сторонних субъектов; - право на информацию о состоянии трудовых ресурсов и системе их подготовки РЖД; - право обучения сотрудников в учебных центрах РЖД; - право пользования складскими ресурсами и подъездными путями РЖД; - право пользования оборудованием РЖД; - право пользования вспомогательными подразделениями РЖД.
Экономический	<ul style="list-style-type: none"> - право на информацию о структуре тарифов РЖД; - право на информацию о структуре себестоимости услуг РЖД; - право на информацию о рентабельности отдельных видов деятельности РЖД; - право на информацию о распределении прибыли РЖД; - право на информацию о клиентах РЖД (категориях клиентов); - право на информацию о финансировании РЖД со стороны государства; - право на информацию о бюджете РЖД на предстоящий период; - право на информацию о планируемом изменении финансовой политики РЖД; - право влиять о финансовую политику РЖД
Проектно-технологический	<ul style="list-style-type: none"> - право на информацию о технологиях производства РЖД; - право на информацию о планируемых РЖД проектах; - право участвовать в разработке и применении новых производственных и иных технологий; - право на согласование стратегии компании; - право на участие в разработке этики компании; - право на участие в коммуникациях с государственными и иными органами.

* составлено автором

Указанные права могут конвертироваться в специфические виды ценных бумаг, что даст возможность их перепродажи третьим лицам. Тем самым будет создан вторичный финансовый рынок, сопровождающий и обеспечивающий основную производственную деятельность ОАО РЖД.

В результате на рынке железнодорожных перевозок может возникнуть двухуровневая структура: производственный (транспортный) сектор и финансовый сектор.

Производственный сектор является следствием тех решений, которые были приняты десятилетия (и даже столетия) назад (например, ширина дорожной колеи,

транспортные маршруты и др.). В результате возникает эффект «колеи» сегодняшние действия и решения компании ОАО РЖД находятся в узких рамках коридора возможностей, созданного всей предыдущей историей развития железнодорожного транспорта. Наглядный пример – сложности, которые возникли у НАСА с перевозкой космических кораблей по железной дороге. Ширина дороги, принятая в Древнем Риме, спустя тысячелетия определяет способность провоза по железной дороге негабаритных грузов. Этот эффект «колеи» кроме технологических последствий имеет и важные экономические следствия.

Производственная деятельность ОАО РЖД связана с высоким удельным весом постоянных издержек. Причиной этого является огромные капиталовложения, которые окупаются столетиями: «Великая Сибирская магистраль за столетие функционирования как средство грузоперевозок (с 1916 г.) так и не окупила расходов на ее строительство» [23, с. 360].

Вследствие этого скорость оборота капитала очень низка и поэтому:

1. Производственная деятельность ОАО РЖД может быть прибыльна только при высоком уровне загрузки производственных мощностей.

2. Существование двух и более компаний уменьшает загрузку всех этих компаний, что ставит их под угрозы убыточности.

3. Положительный эффект масштаба слабо выражен (скорее наблюдается постоянный эффект масштаба, т.е. себестоимость транспортных услуг не меняется, несмотря на существенные изменения объема перевозок).

Следовательно, решение данного вопроса может быть найдено через ускорение оборачиваемости основного капитала. Это в свою очередь возможно через:

а) переход железнодорожной отрасли на новый технологический уклад с незначительным уровнем постоянных затрат. Идеальным решением в этом случае может быть следующее: функция массовых перевозок сырьевых грузов осуществляется, а инфраструктура (железнодорожные пути, путевые службы и т.п.) отсутствуют. По некоторым оценкам, «только эстакадный вариант Транссиба способен обеспечить действительно высокую скорость следования поездов и безопасность движения (без пересечения на одном уровне других путей, городов и пр.), масштабную производительность и доходность, заметную конкуренцию морскому транспорту» [24, с. 32].

б) объем перевозок и доходов кардинально увеличивается, в связи с чем доля постоянных затрат в себестоимости услуг многократно уменьшается (например, в случае включения ОАО РЖД в проект «Новый шелковый путь»).

в) сжатие срока окупаемости основного капитала и ускорение оборачиваемости за счет финансового сектора. Появление финансового сектора означает, что компания ОАО РЖД уже сегодня может пользоваться теми доходами, которые должна была бы получить в будущем. С точки зрения оборачиваемости основного капитала результат будет таким же, как при многократном увеличении объема перевозок: доля условно-постоянных затрат будет стремиться к нулю.

Вследствие этого окупаемость капиталовложений достигается многократно быстрее, что позволит снизить транспортные тарифы и привлечь грузопотоки из Юго-Восточной Азии в Европу.

ВЫВОДЫ

Сегодняшнее состояние рынка железнодорожных перевозок не удовлетворяет ни Правительство страны, ни участников рынка. Представляется, что программа реформирования отрасли нацелена только на один элемент причинно-следственных связей – на отношения РЖД и операторов.

С экономической точки зрения деятельность всей отрасли железнодорожных перевозок отличается большой

инерционностью, которая связана с очень длительным производственным циклом. По этой причине она не может гибко адаптироваться к изменяющемуся рыночному спросу на ее услуги. Предполагается, что создание системы прав на отдельные аспекты деятельности российских железных дорог позволит, во-первых, плотно включить их деятельность в центр технологической зоны, а во-вторых, снизить долю условно-постоянных затрат за счет увеличения оборачиваемости капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аксеношкина Е.В., Матлашевская А.С. Нахождение оптимальной стоимости железнодорожной информации. // Символ науки. 2017. Т. 1. № 4. С. 16-20.
2. Татаринцев К.А. Маркетинговые манипуляции с ценой. // Практический маркетинг. 2019. № 1 (263). С. 39-44.
3. Былков В.Г., Белоброва Е.А. Анализ социально-экономических факторов роста производительности труда на железнодорожном транспорте. // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. 2016. Т. 2. С. 12-16.
4. Хоменко Г.А., Самаруха В.И. Бюджетно-налоговое взаимодействие крупных корпораций с государством (на примере ОАО «РЖД»). Иркутск, 2016. 251 с.
5. Суходолов А.П. Китайская восточная железная дорога: опыт России и Китая по совместной реализации крупномасштабных проектов. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 3. С. 72-77.
6. http://www.rzd.ru/openinfo/public/ru?STRUCTURE_ID=5131&archive=1&textSearch=&form_id=13&year_id=
7. http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE_ID=2&layer_id=5050&refererLayerId=5049&id=296431
8. Безруков Л. А. Транссиб и шелковый путь: глобальная инфраструктура и региональное развитие. // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2016.
9. Григорьев О. Эпоха роста. Лекции по неэкономике. Расцвет и упадок мировой экономической системы. М.: Карьера Пресс. 2014. 436 с.
10. Колосовский Н.Н. Основы экономического районирования. М.: Госполитиздат, 1958. 200 с.
11. Территориально-производственные комплексы: планирование и управление / М.К. Бандман, Н.И. Ларина, М.Ю. Черевикина и др. Новосибирск: Наука, 1984. 246 с.
12. Чернококая Л. П. Первая железная дорога в России. // Вопросы истории. 1988. №4. С. 167-174.
13. Журавель А.И. Себестоимость железнодорожных перевозок. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2000. 304 с.
14. Постановление Правительства РФ от 18 мая 2001 г. N 384 «О Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте» (с изменениями и дополнениями)
15. Вумек Д. П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. // Джеймс Вумек, Дэниел Джонс. М.: Альпина Бизнес Букс. 2008. 472 с.
16. Бутов А. М. Рынок перевозок грузов железнодорожным транспортом. М.: Высшая школа экономики. 2016. 68 с.
17. <https://www.kommersant.ru/doc/2801505>
18. https://yandex.ru/turbo?utm_source=turbo_turbo&text=https%3A%2F%2Fvz.ru%2Feconomy%2F2019%2F7%2F9%2F986498.html
19. Транспортные коридоры Шелкового пути: анализ барьеров и рекомендации по направлению инвестиций. — СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2018. — 50 с.
20. Кибалов Е.Б. Быкадоров С.А. ТРАНССИБ и БАМ: системный взгляд на проблему повышения конкурентоспособности. Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2016.
21. Тагаров Б.Ж. Анализ изменений факторов конкурентоспособности фирмы в условиях становления информационной экономики. // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 4. С. 867-880.
22. Строганов А.О. Новый шелковый путь: вызов российской логистике. // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 4(17). С. 358-362.
23. Безруков Л. А. Транссиб и шелковый путь: глобальная инфраструктура и региональное развитие. // Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2016.

Статья поступила в редакцию 27.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0013

ОПТИМИЗАЦИЯ УЧЕБНЫХ ПЛАНОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗОВ

© 2019

AuthorID: 512475

Асабин Виталий Викторович, кандидат технических наук,
первый проректор

AuthorID: 295115

SPIN: 1919-4849

Гаранин Максим Алексеевич, кандидат технических наук, проректор
по учебной работе и международным связям

AuthorID: 872932

SPIN: 8789-7696

Гнатюк Максим Александрович, кандидат социологических наук, проректор
по социальным вопросам и воспитательной работе

*Самарский государственный университет путей сообщения
(443066, Россия, Самара, улица Свободы, 2 «В»), e-mail: gnatyuk@samgups.ru*

Аннотация. Основу финансового здоровья образовательной организации определяет управление процессами разработки и реализации образовательных программ. Ценой неправильного менеджмента может быть снижение экономической эффективности образовательных программ и, как следствие, сокращение статей развития образовательной организации. Целью исследования является оценка финансовых затрат на реализацию основных образовательных программ высшего образования и разработка методики оптимизации учебного плана. Для достижения этой цели поставлены и решены следующие задачи: – обзор публикаций по вопросу оптимизации учебных планов; анализ структуры бюджетов Российских вузов; анализ существующего подхода к разработке учебных планов и формированию учебной нагрузки, выявление недостатков; разработка методики формирования учебной нагрузки в рамках системы бюджетирования; разработка методики оптимизации учебного плана. В статье исследовались методы анализа и синтеза. Исследования выполнялись на базе Самарского государственного университета путей сообщения. В рамках исследования выполнен анализ структуры бюджетов высших учебных заведений РФ. Анализ охватывал 714 вузов. В качестве источника информации использовался портал мониторинга эффективности деятельности вузов. Рассмотрена структура формирования статьи «Развитие вуза» на примере Самарского государственного университета путей сообщения. Для наглядности результаты представлены в виде диаграммы Sankey. Диаграмма позволяет обеспечить наглядность поступления и распределения финансовых средств. Описан подход к формированию учебных планов. Реализация этого подхода позволит обеспечить развитие вуза: развитие научно-педагогических работников, совершенствование учебно-лабораторной базы, развитие материально-технического обеспечения и др.

Ключевые слова: финансовые затраты, образовательные программы, высшее образование, оптимизация учебного плана, структура бюджетов Российских вузов, формирование учебной нагрузки, системы бюджетирования, методика оптимизации учебного плана, формирование средств на развитие, объем учебной нагрузки, развитие университета.

OPTIMIZATION OF CURRICULA OF EDUCATIONAL PROGRAMS OF UNIVERSITIES

© 2019

Asabin Vitaly Viktorovich, candidate of technical sciences,
first vice-rector

Garanin Maxim Alekseevich, candidate of technical sciences, vice-rector
for academic affairs and international relations

Gnatyuk Maxim Aleksandrovich, candidate of sociological sciences, vice-rector
for social and educational work

Samara State Transport University

(443066, Russia, Samara, Svobody st., 2 «V»), e-mail: gnatyuk@samgups.ru

Abstract. The basis of financial health of an educational organization is determined by the management of the processes of development and implementation of educational programs. The price of wrong management can be a decrease in the economic efficiency of educational programs and, as a consequence, the reduction of articles of development of educational organizations. The aim of the study is to assess the financial costs for the implementation of basic educational programs of higher education and the development of methods of optimization of the curriculum. To achieve this goal, the following tasks are set and solved: – review of publications on the optimization of curricula; analysis of the structure of budgets of Russian universities; analysis of the existing approach to the development of curricula and the formation of the workload, identification of shortcomings; development of methods of formation of the workload within the budgeting system; development of methods of optimization of the curriculum. The methods of analysis and synthesis were investigated. The research was carried out on the basis of Samara state University of railway engineering. The study analyzes the structure of budgets of higher educational institutions of the Russian Federation. The analysis covered a total of 714 schools. As a source of information, the portal for monitoring the effectiveness of universities was used. The structure of the formation of the article “development of the University” on the example of Samara state University of Railways is considered. For clarity, the results are presented as a Sankey chart. The chart provides visibility into the flow and distribution of funds. The approach to the formation of curricula is described. The implementation of this approach will ensure the development of the University: the development of scientific and pedagogical workers, the improvement of educational and laboratory facilities, the development of material and technical support, etc.

Keywords: financial costs, educational programs, higher education, optimization of the curriculum, the structure of the budgets Of Russian universities, the formation of the workload, budgeting system, methods of optimizing the curriculum, the formation of funds for the development, the volume of the workload, the development of the University.

вания России заставляют поставщиков образовательных услуг быстрее приспосабливаться к потребностям общества. Это заставляет образовательные организации больше внимания уделять оценке экономической эффективности. При этом современная образовательная организация должна обеспечивать высокое качество реализации образовательных программ.

Основу финансового здоровья образовательной организации определяет управление процессами разработки и реализации образовательных программ. Ценой неправильного менеджмента может быть снижение экономической эффективности образовательных программ и, как следствие, сокращение статей развития образовательной организации.

Проведенные исследования нацелены на повышение экономической эффективности реализации основных профессиональных образовательных программ высшего образования.

Цель и задачи исследования

Целью исследования является оценка финансовых затрат на реализацию основных образовательных программ высшего образования и разработка методики оптимизации учебного плана.

Для достижения этой цели поставлены и решены следующие задачи:

- обзор публикаций по вопросу оптимизации учебных планов;
- анализ структуры бюджетов Российских вузов;
- анализ существующего подхода к разработке учебных планов и формированию учебной нагрузки, выявление недостатков;
- разработка методики формирования учебной нагрузки в рамках системы бюджетирования;
- разработка методики оптимизации учебного плана.

В статье исследовались методы анализа и синтеза. Исследования выполнялись на базе Самарского государственного университета путей сообщения.

Этапы исследования и результаты

Рассмотрим публикации, посвященные вопросу оптимизации учебных планов и процесса формирования учебной нагрузки в вузах. В данной области имеется значительное количество выполненных исследований. Большинство из них посвящено вопросам оптимизации по критерию преемственности дисциплин. Рассмотрим основные из них. В работе «Постановка и методы решения задачи оптимизации учебного плана в вузе» [1] описана оптимизация учебного плана основной образовательной программы высшего образования на основе линейного программирования. Работа «Об Оптимизации учебных планов» [2] посвящена подходу формирования учебного плана на основе теории графов. При этом учитываются трудоемкость дисциплин и их последовательность, т.е. преемственность дисциплин. В статье «Один из подходов к оптимизации процесса формирования учебных планов вузов» [3] также показан подход к формированию оптимального учебного плана на базе линейного программирования. При этом авторами разработана автоматизированная информационная система, использующая данный подход. Дальше продвинулись авторы статьи «Комплекс научных исследований по оптимизации учебного плана в технических вузах» [4], предложившие подход к оптимизации учебного плана и учебного графика в виде орграфа. При этом учебный план рассматривается в виде математической модели.

Наибольший интерес представляет работа «Применение генетического алгоритма для оптимизации учебного плана» [5], автор которой представил алгоритм оптимизации учебного плана на основе построения матрицы смежности дисциплин и теории графов. При этом автором учитываются компетентностно-ориентированные образовательные стандарты. К достоинствам публикации следует отнести продемонстрированный автором пример применения генетического алгоритма к многокритериальной задаче оптимизации учебного плана.

Существуют немногочисленные работы, рассматривающие процесс оптимизации учебных планов по критерию экономической эффективности образовательных программ. К таким работам можно отнести «Модель определения стоимости образовательных программ в высшей школе Российской Федерации» [6] и «Факторы стоимости образовательных программ высшей школы Российской Федерации» [7]. Авторы этих работ рассматривают факторы стоимости образовательных программ, показывают их учет и взаимосвязь. Кроме того, авторы выделяют группы факторов, отражающих специфику реализации образовательных программ.

Для достижения цели исследования интерес представляет работа «Экономические аспекты управления качественными параметрами образовательной программы в высшей школе» [8], авторы которой рассматривают управление процессом разработки и реализации основных образовательных программ высшего образования. При этом в качестве критериев оценки эффективности менеджмента авторы абсолютно справедливо используют экономическую эффективность и качество реализации образовательных программ. В статье рассматриваются системообразующие элементы качества системы образования в высшей школе.

В рамках исследования выполнен анализ (рис. 1) структуры бюджетов высших учебных заведений РФ. Анализ охватывал 714 вузов. В качестве источника информации использовался портал мониторинга эффективности деятельности вузов [9].

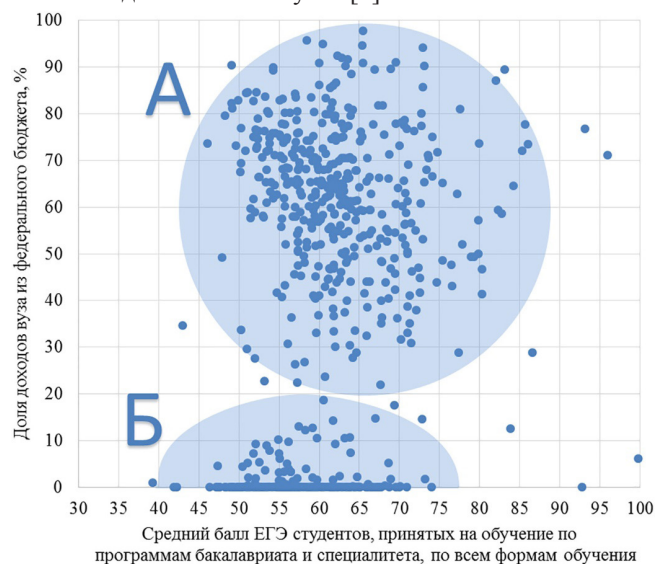


Рисунок 1 – Облако точек, характеризующее соотношение среднего балла единого государственного экзамена (ЕГЭ) студентов, принятых на обучение по программам бакалавриата и специалитета, по всем формам обучения и доли доходов вуза из федерального бюджета (составлено авторами)

На рис. 1 представлено облако точек, характеризующее соотношение таких показателей вузов, как средний балл единого государственного экзамена (ЕГЭ) студентов, принятых на обучение по программам бакалавриата и специалитета, по всем формам обучения и доля доходов вуза из федерального бюджета. Облако точек позволяет выделить два сектора. Сектор «А» – вузы с большой долей доходов вуза из федерального бюджета и сектор «Б» – вузы с низкой долей доходов вуза из федерального бюджета. В основном сектор «А» – это государственные вузы, реализующие основные образовательные программы высшего образования в рамках государственного задания. Сектор «Б» в основном представлен частными вузами. Рис. 1 показывает также и то, что вузы, имеющие значительную долю доходов из федерального бюджета (средний балл ЕГЭ – 60-65 баллов),

являются более востребованными среди абитуриентов, по сравнению с вузами, доля доходов которых из федерального бюджета не велика (средний балл ЕГЭ – 55-60 баллов). Соотношение точек: сектор «А» – 60 %, сектор «Б» – 40 %.

Анализ (рис. 1) показывает, что для большинства вузов бюджетные трансферты составляют существенную составляющую часть их бюджета. Для своего развития вузу необходимо финансирование. Рассмотрим структуру формирования статьи «Развитие вуза» на примере Самарского государственного университета путей сообщения. Для наглядности представим результат в виде диаграммы Sankey (рис. 2).

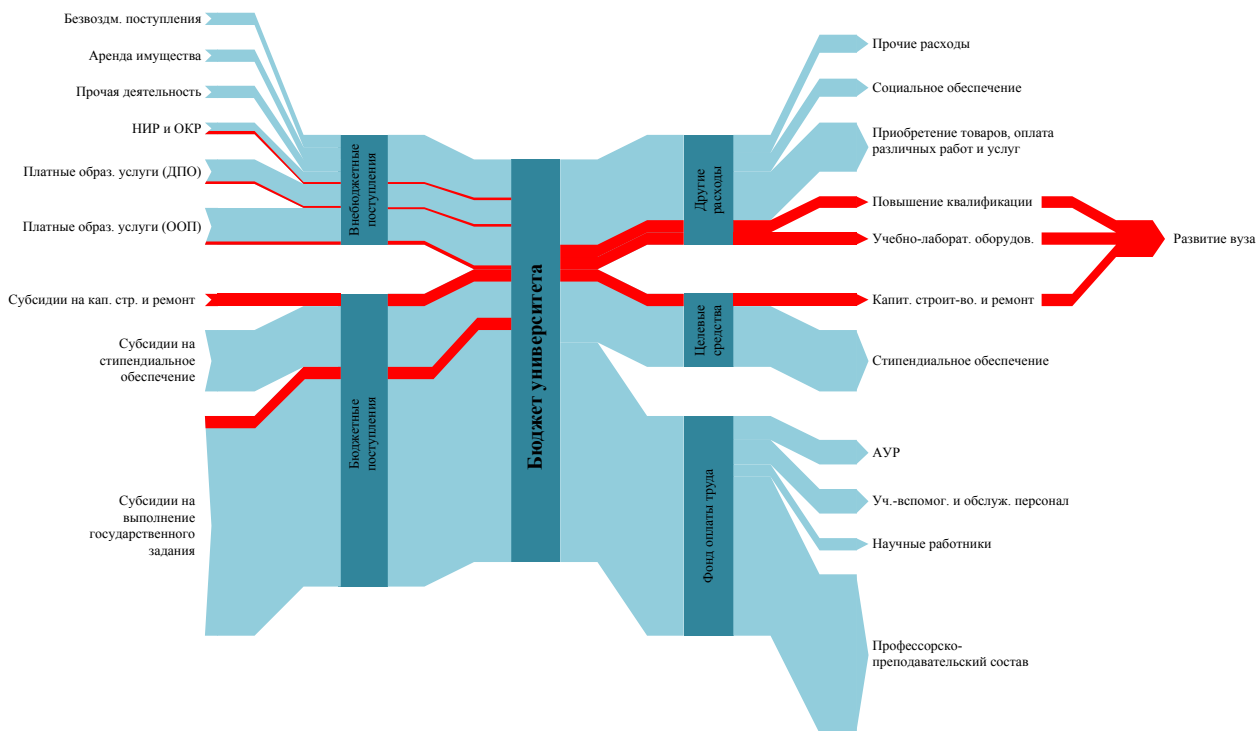


Рисунок 2 – Диаграмма Sankey, поясняющая формирование средств на развитие вуза (составлено авторами)

Диаграмма позволяет обеспечить наглядность поступления и распределения финансовых средств. При этом формирование статьи «Развитие вуза» показано на рис. 2 красными потоками. Статья расхода «Развитие вуза» имеет условное название. Под ней подразумеваются расходы, направляемые на увеличение научного и образовательного потенциала вуза. Это: развитие учебно-лабораторной базы, строительство и капитальный ремонт, повышение квалификации научно-педагогических работников, затраты на привлечение ученых с Мировым именем и т.д. Как видно из рисунка (рис. 2), основными источниками формирования статьи являются субсидии.

Рассмотрим существующий подход к разработке учебных планов и формированию учебной нагрузки. Учебные планы, являющиеся составной компонентой основных образовательных программ, разрабатываются руководителями образовательных программ в рамках нормативных локальных актов вуза под контролем учебно-методического управления. При этом существующая система расчета учебной нагрузки представляет собой модель (рис. 3: а), в основе которой две основных функциональных составляющих: объем средств, выделенных на фонд оплаты труда профессорско-преподавательского состава и средний размер оплаты труда, который необходимо обеспечить в соответствии с показателями «Дорожных карт» (рис. 3: а). Учебные планы, являющиеся при этом основной для определения учебной нагрузки, практически не подвержены существенным изменениям в течении года. Вывод размера оплаты труда на

требуемый уровень обеспечивается в основном за счет норм времени учебной нагрузки. Проблема заключается в том, что потенциал этого инструмента практически исчерпан. Необходимо оптимизировать учебные планы. И главный критерий оптимизации – сокращение аудиторной нагрузки.

Выходом является новый подход к формированию учебных планов. Учебные планы – отражение того, на что имеются средства (рис. 3: б).

Реализация этого подхода позволит обеспечить развитие вуза: развитие НПП, совершенствование учебно-лабораторной базы, развитие материально-технического обеспечения и др.

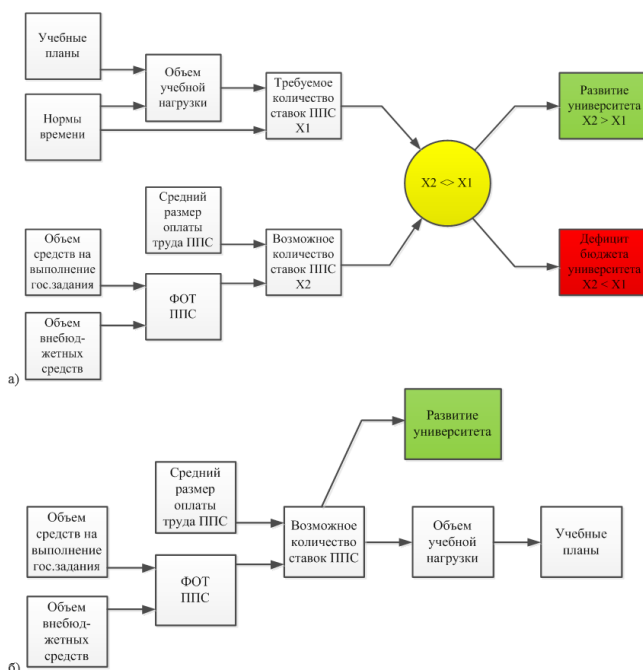


Рисунок 3 – Схема, поясняющая подходы к формированию объема учебной нагрузки: а – существующая модель, б – предлагаемая модель (составлено авторами)

Предлагается такой порядок формирования учебной нагрузки.

Этап I – определение ожидаемый контингент обучающихся по каждой образовательной программе. Исходными данными для расчета являются: план приема; количество обучающихся на последнем курсе; количество обучающихся на всех курсах за исключением последнего. Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 5 октября каждого учебного года (период сдачи формы статистической отчетности ВПО-1, СПО-1).

Этап II – определение фонда оплаты труда для каждой образовательной программы и среднего уровня заработной платы педагогических и научно-педагогических работников. Исходными данными для расчета являются: ожидаемый контингент обучающихся по каждой образовательной программе; размеры бюджетного финансирования (размер субсидии на выполнение государственного задания); размер внебюджетного финансирования; средний по региону размер оплаты труда; соотношение «средний размер оплаты труда педагогических и научно-педагогических работников к среднему по региону размеру оплаты труда» и др. Ответственный за выполнение: руководитель управления бухгалтерского учета, экономики и финансов. Срок выполнения этапа: 1 ноября каждого учебного года.

Этап III – определение ожидаемого количества ставок педагогических и научно-педагогических работников для каждой образовательной программы. Исходными данными для расчета являются: размер фонда оплаты труда для каждой образовательной программы; соотношение «количество обучающихся / количество педагогических и научно-педагогических работников»; средний уровень заработной платы педагогических и научно-педагогических работников, установленный с учетом соотношения «средний размер оплаты труда педагогических и научно-педагогических работников к среднему по регионам размеру оплаты труда» и др. Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 1 декабря каждого учебного года.

Этап IV – определение ожидаемого объема учебной нагрузки (в академических часах) для каждой образовательной программы. Исходными данными для расчета являются: количества ставок педагогических и научно-педагогических работников для каждой образовательной программы; норма «объем учебной нагрузки на 1 ставку педагогического и научно-педагогического работника» (должна быть дифференцирована по категориям работников, может быть дифференцирована по отдельным образовательным программам). Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 1 января каждого учебного года.

Этап V – формирование (корректировка) учебных планов. Исходными данными для расчета являются: объем учебной нагрузки (в академических часах) для каждой образовательной программы. Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 1 апреля каждого учебного года.

Этап VI – определение объема учебной нагрузки (в академических часах) в целом для вуза, для каждой образовательной программы, для каждой кафедры, для каждой дисциплины, практики, научно-исследовательской работы. Исходными данными для расчета являются: учебные планы; нормы времени. Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 1 мая каждого учебного года.

Этап VII – закрепление учебной нагрузки за педагогическим и научно-педагогическими работниками, формирование штатного расписания структурных подразделений. Исходными данными для расчета являются: объем учебной нагрузки (в академических часах); норма «объем учебной нагрузки на 1 ставку педагогического и научно-педагогического работника». Ответственный за выполнение: проректор по учебной работе. Срок выполнения этапа: 1 мая каждого учебного года.

Этап VIII – формирование расписания учебных занятий. Исходными данными для расчета являются: учебные планы и закрепление учебной нагрузки за педагогическим и научно-педагогическими работниками. Ответственный за выполнение: начальник управления по координации развития университета. Срок выполнения этапа: 25 августа каждого учебного года.

Анализ результатов

Рассмотрим возможность применения описанного выше подхода к процессу формирования учебных планов и последующему формированию учебной нагрузки. Использование граничных условий при формировании учебных планов неизбежно приведет к появлению двух возможных сценариев действий для руководителей советов образовательных программ. Первый сценарий – формирование учебного плана с максимально-возможным объемом учебной нагрузки в условиях ограничения по ее объему. Второй сценарий – стремление достичь максимальной экономической эффективности. При этом под экономической эффективностью рассматривается отношение затрат на одного обучающегося.

Оба сценария будут предусматривать оптимизацию учебной нагрузки. Возможный пример такой оптимизации показан на рис. 4. На рис. 4 представлено два облака точек. Первое облако точек (рис. 4: а) – зависимость объёма учебной нагрузки от количества обучающихся для видов учебной нагрузки, как: руководство аспирантами, научное руководство выпускной квалификационной работой обучающихся, участие в заседаниях ГЭК, проведение промежуточной аттестации обучающихся, руководство курсовыми проектами, работами, руководство практикой обучающихся и др. Второе облако точек (рис. 4: б) – зависимость объёма учебной нагрузки от количества обучающихся для видов учебной нагрузки, как: проведение лекций, практик и лабораторных работ.

В данном случае мы исходим из того, что вся учебная нагрузка делится на две составляющие. Первая составляющая привязана к обучающемуся, это, так называемые переменные затраты. Они зависят от количества обучающихся (рис. 4: а). Вторая составляющая – не привязана к обучающемуся, это, так называемые, постоянные затраты.

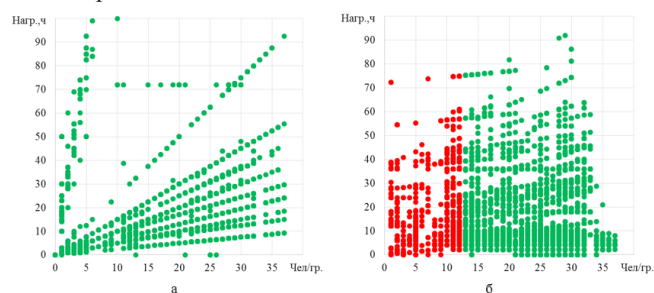


Рисунок 4 – Зависимость объёма учебной нагрузки (ч.) от количества обучающихся (чел.): а – переменная составляющая, б – постоянная составляющая (составлена авторами)

Первое поле точек представляет собой 37,3 % всей учебной нагрузки вуза. Второе – 62,7 % учебной нагрузки.

Процесс оптимизации предусматривает максимальное сокращение части учебной нагрузки, соответствующей постоянным затратам, имеющим низкую эффективность. В данном случае это часть облака точек, отмеченная красным цветом (рис. 4: б). Данное поле точек представляет собой аудиторную учебную нагрузку для малокомплектных групп. Предварительно рассчитанное значение точки безубыточности лежит в диапазоне между 12 и 13 чел./группа. Возможный вариант – максимальное использование дистанционной формы обучения. Это позволит сократить до 20 % затрат на реализацию учебной нагрузки.

Синтез результатов

Методика оптимизации учебного плана будет выглядеть следующим образом (рис. 5).

1 этап – определение точки безубыточности. Расчет делается для каждой образовательной программы. Это обусловлено тем, что затраты на реализацию образовательных программ различны.

2 этап – определение постоянной составляющей учебной нагрузки для учебных групп, численностью ниже точки безубыточности. На данном этапе также определяются научно-педагогические работники, оказывающиеся в «зоне риска». Это работники, участвующие в реализации указанной учебной нагрузки.

3 этап – определение вариантов сокращения учебной нагрузки. Таким вариантами могут быть: объединение потоков для проведения лекционных занятий, использование электронных и дистанционных форм обучения, корректировка учебного плана в части сокращения доли контактной работы обучающихся.

4 этап – определение траектории для работников оказавшихся в «зоне риска», т.е. работников, участвующие в реализации сокращаемой учебной нагрузки. На данном этапе производится также и анализ затрат на реализацию траектории для указанных работников.

5 этап – проверка условия достижения эффекта сокращения учебной нагрузки. В случае, если эффект не достигнут, происходит повторение действий 3-5.



Рисунок 5 – Методика оптимизации учебного плана (составлено авторами)

Выводы

Для любой образовательной организации определяющее значение имеет экономическая эффективность процесса реализации образовательных программ. Именно она определяет возможности развития образовательной организации.

В рамках проведенного научного исследования показан способ оптимизации затрат на реализацию основных образовательных программ высшего образования. В рамках исследования представлен анализ структуры бюджетов Российских вузов, выполнен анализ существующего подхода к разработке учебных планов и формированию учебной нагрузки, показаны существующие недостатки, разработана методика формирования учебной нагрузки в рамках системы бюджетирования, а также разработана методика оптимизации учебного плана.

Следует отметить, что указанная методика может быть использована для всех уровней высшего образования, а также для всех форм обучения. Конкретные мероприятия будут определяться граничными условиями федеральных государственных образовательных стандартов, федеральными порядками реализации образовательных программ соответствующего уровня образования, а также локальными актами вуза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Истомин А.Л., Засухина О.А. Постановка и методы решения задачи оптимизации учебного плана в вузе // Системы управления и информационные технологии. 2008. Т. 33. № 3-3. С. 346-350.
2. Бабкина О.М., Бабкин Е.А. Об оптимизации учебных планов // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования. 2006. № 7. С. 19-20.
3. Носков С.И., Воробьева Н.А. Один из подходов к оптимизации процесса формирования учебных планов вузов // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2012. № 2 (34). С. 13-17.
4. Гданский Н.И., Иванов А.Л., Рысин М.Л. Комплекс научных исследований по оптимизации учебного плана в технических вузах // Московское научное обозрение. 2012. № 2 (18). С. 61-64.
5. Курилова О.Л. Применение генетического алгоритма для оптимизации учебного плана // Информационно-управляющие системы. 2013. № 3 (64). С. 84-92.
6. Халин В.Г., Чернова Г.В. Модель определения стоимости об-

разовательных программ в высшей школе российской федерации // Финансы и кредит. 2012. № 31 (511). С. 25-33.

7. Халин В.Г., Чернова Г.В. Факторы стоимости образовательных программ высшей школы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2012. № 19 (499). С. 18-25.

8. Боровская М.А., Шевченко И.К., Развадовская Ю.В., Марченко А.А. Экономические аспекты управления качественными параметрами образовательной программы в высшей школе // Университетское управление: практика и анализ. 2016. № 4 (104). С. 40-48.

9. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс] // МИРЭА – Российский технологический университет. Главный информационно-вычислительный центр. Режим доступа: URL <http://indicators.miccedu.ru/monitoring>. Дата обращения 01.03.2019.

Статья поступила в редакцию 03.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:658.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0014

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2019

Закирова Элина Рафиковна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент», заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент»**Шеина Екатерина Георгиевна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансовый менеджмент», заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент»
Уральский государственный экономический университет

(620144, Россия, Екатеринбург, улица 8 Марта, 62/45, e-mail: shekat@mail.ru)

Астанакұлов Олим Таштемирович, кандидат экономических наук, начальник заочного отделения*Ташкентский финансовый институт*

(100000, Узбекистан, Ташкент, улица А. Темура, дом 60А, e-mail: astanakulov@gmail.com)

Аннотация. Ключевая экономическая задача каждого предприятия в рыночных условиях заключается в обеспечении конкурентоспособности на товарных рынках в сфере его производственной специализации. Кроме того, перспективное экономическое развитие диктует необходимость достаточного уровня конкурентоспособности и на финансовых рынках, то есть приемлемых условий доступа к внешним источникам финансирования операционной и инвестиционной видов деятельности. Решение указанной задачи невозможно без реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, которые требуют значительных объемов финансовых и материальных ресурсов, иммобилизирующихся из хозяйственного оборота предприятия на достаточно длительное время. Вместе с тем, во многих отраслях российской экономики существует противоречие между реальной потребностью в объемах финансирования инвестиционной деятельности, направленной на обновление и развитие материально-технической базы, и имеющимися источниками собственных финансовых ресурсов. Одной из причин такого положения является отсутствие эффективной системы управления финансово-инвестиционной деятельностью, которая базируется на современных методологических принципах и использует новейшие технологии и инструменты менеджмента предприятия. Все это предопределяет актуальность научного обоснования новых методологических подходов к управлению инвестиционной деятельностью предприятий, адекватных нынешним финансово-экономическим условиям их функционирования.

Ключевые слова: инвестиции, финансово-инвестиционная деятельность, методология анализа, товарные рынки, финансовые рынки, экономические условия, инвестиционная активность, методы оценки эффективности инвестиций, управление финансовыми ресурсами, цена источников финансирования, учет рисков, денежные потоки предприятия.

IMPROVING THE METHODOLOGY OF ANALYSIS OF FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

© 2019

Zakirova Elina Rafikovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of Financial Management Department**Sheina Ekaterina Georgievna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Financial Management Department
Ural State University of Economics

(620144, Russia, Yekaterinburg, 8 Marta Street, 62/45, e-mail: shekat@mail.ru)

Astanakulov Olim Tashtemirovich, PhD, Associate Professor, Dean of Financial Management faculty*Tashkent Institute of Finance*

(100000, Uzbekistan, Tashkent, A. Temur Street, Building 60A, e-mail: astanakulov@gmail.com)

Abstract. The key economic objective of each enterprise in market conditions is to ensure competitiveness in the commodity markets in the sphere of its production specialization. In addition, long-term economic development dictates the need for a sufficient level of competitiveness in the financial markets, that is, acceptable conditions for access to external sources of financing for operating and investment activities. The solution of this problem is impossible without the implementation of large-scale investment projects that require significant amounts of financial and material resources immobilized from the economic turnover of the enterprise for a long time. At the same time, in many sectors of the Russian economy, there is a contradiction between the real need for financing investment activities aimed at updating and developing the material and technical base, and the available sources of their own financial resources. One of the reasons for this situation is the lack of an effective system of financial and investment management, which is based on modern methodological principles and uses the latest technologies and tools of enterprise management. All this determines the relevance of scientific justification of new methodological approaches to the management of investment activities of enterprises, adequate to the current financial and economic conditions of their functioning.

Keywords: investments, financial and investment activities, methodology of analysis, commodity markets, financial markets, economic conditions, investment activity, methods of assessing the effectiveness of investments, financial resources management, the price of sources of financing, risk accounting, cash flows of the enterprise.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Изучение литературных источников свидетельствует, что теоретический базис научных исследований и решения практических вопросов в сфере финансово-инвестиционной деятельности формируется благодаря трудам таких ученых-экономистов как В. Андрейчук, И. Бланк, В. Борисова, Г. Верещагин, О. Гудь, С. Ильяшенко, М. Крапивница, Ю. Лупенко, М. Малик, О. Могильный, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Савчук, А. Чупис, О. Ульяновченко. По ре-

зультатам исследований данных авторов сформировались основные составляющие современной парадигмы управления инвестиционными процессами в реальном секторе экономики. Вместе с тем, в сфере методологии остаются вопросы, которые не имеют достаточно полного освещения в специальной литературе, учитывая российскую экономическую специфику [1].

Управление финансово-инвестиционной деятельностью является не отдельной обособленной сферой, а неотъемлемой составной частью системы общего менед-

жмента предприятия [2]. Все управленческие решения в этой сфере прямо или косвенно влияют на результаты не только финансово-инвестиционной, но и операционной деятельности предприятия. С этих позиций оно подчинено общей экономической стратегии предприятия, которая определяет базовые условия развития инвестиционных процессов и их финансового обеспечения [3].

Как свидетельствует официальная статистика, в промышленности РФ только 14-17% от общего количества предприятий проявляют инвестиционную активность. При этом, основным направлением инвестиционной деятельности является приобретение машин, оборудования и программного обеспечения [4]. Научно-исследовательские работы собственными силами и по заказу осуществляют лишь 3% от их общего количества (табл. 1). Это свидетельствует о существенном потенциале инвестиционного развития, для реализации которого необходимо осуществить определенные меры.

На прединвестиционной стадии проводится селекция объектов их вложения и оценка соответствия стратегическим и тактическим задачам экономического развития предприятия; оценивается доступность и целесообразность использования имеющихся источников финансирования; аккумулируются финансовые и иные ресурсы, необходимые для реализации инвестиционных проектов; анализируются возможные последствия и результаты осуществления проектов; оценивается вероятность получения отрицательных результатов и влиянии на это таких факторов, как риски и инфляционные процессы; сравниваются альтернативные варианты направления финансовых ресурсов и отбирается лучший из них для реализации. Управление финансированием на этой стадии связано с прогнозно-аналитическим расчетам и принятием финансовых решений.

Таблица 1 - Инвестиционная активность промышленных предприятий по направлениям инвестиций

	2017		2018		2019	
	Всего	в % к общей количества промышленных предприятий	Всего	в % к общей количества промышленных предприятий	Всего	в % к общей количества промышленных предприятий
Количество предприятий, занимавшихся инвестиционной деятельностью	1462	13,8	1758	17,4	1715	16,8
в том числе тратили средства по направлениям инвестиционной деятельности:						
исследования и разработки	307	2,9	304	3,0	291	2,9
внутренние инвестиции	224	2,1	214	2,1	215	2,1
внешние инвестиции	124	1,2	134	1,3	114	1,1
приобретение других внешних знаний	100	0,9	87	0,9	85	0,8
приобретение машин, оборудования и программного обеспечения	840	7,9	1096	10,9	1082	10,6
прочие	194	1,8	202	2,0	165	1,6

Известно, что финансово-инвестиционная деятельность вообще является достаточно ресурсоемким направлением экономики предприятия. Доминирующее значение при этом имеет финансовое обеспечение инвестиционных программ и проектов. Поэтому этой сфере и должно уделяться первоочередное внимание [5].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновываются авторы; выделение нераз-

решенных раньше частей общей проблемы. В процессе инвестиционной деятельности происходит движение финансовых ресурсов, особенность которого влияет на выбор методологии управления этими процессами [6].

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является анализ и обобщение теоретического базиса управления инвестиционными процессами предприятий реального сектора экономики для обоснования конструктивных направлений его дальнейшего углубления и развития с учетом российской специфики осуществления операционной и инвестиционной деятельности

На инвестиционной стадии происходит капитализация финансовых ресурсов, преобразование в менее ликвидную форму активов и потеря на длительное время их определяющей трансформационной свойства. Такая особенность существенно влияет на финансовое состояние предприятия и возможные последствия принятых решений. С материализацией финансовых ресурсов практически теряется возможность для внесения изменений и корректив. Поэтому в этот момент важное значение придается контрольной функции управления [7].

Эксплуатационная стадия инвестиционного процесса связана с созданием новой стоимости и возмещением использованных финансовых ресурсов. Акценты в управлении смещаются на регулирование процесса эксплуатации инвестиционных продуктов и технологий, стимулирования достижения максимального результата. Кроме того, в этот период жизненного цикла необходимы меры по привлечению дополнительного финансирования прироста оборотных активов, затрат по поддержанию в функционирующем состоянии и модернизации созданных активов.

Итак, на всех стадиях инвестиционного процесса существует необходимость принятия управленческих решений по формированию и использованию финансовых

ресурсов. От их качества существенно зависят перспективы экономического развития предприятия. Поэтому методология принятия таких решений имеет решающее значение [8].

Исследование различных направлений синтеза эклектической парадигмы и рекомендованных наукой и используемые практикой методов оценки эффективности реализации инвестиционной политики предприятия в рыночных условиях позволило установить, что в этой

области существуют проблемные вопросы. Они касаются как методических аспектов применения в практике управления предприятий аналитического аппарата, так и отдельных теоретических положений. Их совокупность создает потенциальные предпосылки для существенных ошибок в прогнозных расчетах, следствием которых может стать неудачный выбор направлений инвестирования инвестиционной деятельности [9-18].

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Оценка прогнозируемых результатов и последствий является основой принятия взвешенных управленческих решений. В условиях централизованной системы управления экономикой критерием принятия таких решений выступало нормативное значение эффективности. С переходом к рыночному механизму хозяйствования таким критерием служит индивидуальное восприятие ценности или значимости определенных результатов инвесторами. Это стало основой использования как различных критериев целесообразности и эффективности инвестиционных решений, так и методов их расчета.

Не обязательно, что решения о финансировании будут приняты при условии соответствия прогнозных оценок заранее установленным критериям их приемлемости. Они выступают лишь одним из элементов алгоритма обоснования и условием снижения риска принятия ошибочных решений. С этой точки зрения, ни один из предложенных показателей нельзя абсолютизировать. Однако необходимо знать как преимущества, так и недостатки предлагаемых методик оценки эффективности и целесообразности финансирования инвестиционных проектов. Следующий анализ подчинен этой цели.

Определяющим в финансовом анализе инвестиций является выбор системы показателей, так и отдельных измерителей из их состава. Сейчас в определенной степени конкурируют два подхода и соответствующие им методики [19]:

- абсолютной и сравнительной эффективности капитальных вложений, используемых в практике управления централизованной советской экономикой;
- статические (простые) и динамические (финансовые) методы, обоснованные западной финансовой наукой и используемые многими зарубежными предприятиями.

При этом стоит отметить, что между показателями первого подхода и статическими методами второго существует определенное методическое сходство. Поскольку методические аспекты и условия применения показателей абсолютной и сравнительной эффективности капитальных вложений подробно описаны в отечественной научной литературе, мы не уделяем им большого внимания.

С переходом на рыночные методы хозяйствования сначала в специальной литературе, а впоследствии и на практике получили распространение методы анализа и обоснования финансовых решений инвестиционного характера, основанные на концепциях и гипотезах неоклассической теории финансов. Они имеют широкую методологическую базу определения эффективности. В частности, для них особое значение представляют такие аспекты как наиболее доходные альтернативные возможности инвестирования; влияние на общий результат факторов времени, инфляции и рисков; цена источников финансирования. В связи с этим возникают проблемы их корректного применения [20].

Для решения вопроса важно установить качественные характеристики отдельных показателей и их отношение к анализу финансово-инвестиционной деятельности. Обобщение результатов проведенной нами систематизации приведено в табл. 2. Из представленных характеристик видно, что только показатели чистой текущей стоимости и индекса рентабельности имеют непосредственное отношение к анализу финансовых ресурсов, еще два показателя – внутренняя норма доходности и ее

модификация – касаются оценки источников их формирования. Именно поэтому в дальнейшем им уделяется основное внимание.

Таблица 2 - Сравнительные характеристики отдельных методов оценки эффективности инвестиций с точки зрения управления финансовыми ресурсами

Характеристики	Показатель		срок окупаемости	срок окупаемости по дисконтированному денежному потоку	чистая нынешняя стоимость	Внутренняя норма доходности	модифицированная внутренняя норма доходности	индекс рентабельности
	норма прибыли на инвестированный капитал	срок окупаемости						
Отношение к оценке финансовых ресурсов	Опосредованное через прибыль	-	-	Опосредованное через приточный чистый денежный поток	Непосредственное	Непосредственное – оценивает предельную цену источников		Непосредственное
Характер оценки	Относительный	Абсолютный	Абсолютный	Абсолютный	Относительный	Относительный	Относительный	Относительный
Показатель эффекта	Доходность	Время	-	Приростный чистый денежный поток	Цена источников финансовых ресурсов	-	Приростный чистый денежный поток	Приростный чистый денежный поток
Период, за который учитывается эффект	Среднегодовое значение	До момента полного возмещения инвестиционных затрат		Весь жизненный цикл				
Учет цены источника в финансовых ресурсах	-	-	-	Учитывают	Выступает эталоном для сравнения		-	Учитывает
Учет рисков	-	-	-	-	Учитывают			
Учет инфляции	-	-	-	-	Учитывают			

Качественные характеристики показателей дают основу для общих рекомендаций по выбору отдельных из них для анализа финансирования инвестиционной деятельности [9]. Если его задачей является определение эффективности инвестиций, то с этой целью лучше использовать метод чистой приведенной стоимости (NPV). Для оценки приемлемости различных вариантов структуры источников финансирования инвестиционных проектов более приемлемым является метод внутренней нормы доходности (IRR). При сравнении инвестиционных проектов или их вариантов на выбор показателей существенно влияет адекватность объемов используемых на их финансирование ресурсов [21]. Когда они между собой существенно не отличаются, то следует применять метод NPV, в противном случае – индекс рентабельности.

Важное значение в методологическом обеспечении анализа эффективности инвестиционной деятельности имеет выбор его базисных основ, сформулированных в соответствующих принципах. На основе результатов проведенного нами исследования и синтеза используемых в различных литературных источниках подходов выявлены наиболее общие из них (рис. 1). Установленные принципы являются путеводителем к созданию методического инструментария анализа финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий. Считаем, что в этом контексте важно выделить две равноценные составляющие – методика расчета показателей и алгоритм непосредственного самого анализа. Такое разграничение необходимо, потому что для каждой из них существуют отдельные методические особенности, отсутствие учета которых приводит к погрешностям в полученных результатах и неоднозначности их интерпретации. Рассмотрим этот аспект более детально.

Общей информационной основой показателей, использующих дисконтированные чистые денежные потоки, являются [22]:

- длина жизненного цикла проекта;
- величина чистого денежного потока по отдельным временным периодам использования финансовых ресурсов;
- норма дисконта, то есть средневзвешенная стоимость источников финансирования инвестиционных проектов.

Априори считается, что продолжительность жизненного цикла активов известна. Такая однозначность воз-

можно только в случае отдельного инвестиционного товара. В случае, когда инвестицию составляют несколько активов, установление длины жизненного цикла имеет определенные сложности.

Внешние условия в странах с переходной экономикой определяют свои специфические особенности определения протяженности жизненного цикла. В частности, речь идет об определенных требованиях налогового законодательства в отношении амортизационной политики предприятий, структурное влияние инфляции на элементы денежных потоков и возможность их прогнозирования и тому подобное [23].

Разделяем мнение о том, что отсутствие рекомендаций по определению продолжительности жизненного цикла, которые не имеют необходимой для практического применения конкретизации, обуславливают субъективизм в определении длительности действия инвестиционного проекта, а значит и признание его эффективным или неэффективным.

Логика расчета показателей анализа эффективности позволяет определить их значение для меньшего количества периодов, чем весь жизненный цикл вложений финансовых ресурсов. Однако целесообразнее это делать за полную его продолжительность, то есть за промежуток времени между первыми затратами финансовых ресурсов и ликвидацией последнего актива проекта. Наиболее сложным элементом прогнозно-аналитических расчетов оценки инвестиционных проектов являются денежные потоки. Как правило, методической основой таких расчетов является бухгалтерский подход к калькулированию себестоимости или к составлению отчета о движении денежных средств. Такой подход не в полной мере отвечает требованиям финансового анализа инвестиций.

водит к существенной ошибке, которая ставит под сомнение корректность выводов о приемлемости анализируемого направления инвестирования. Если не брать во внимание приростный поток, то возможны два типа ошибок [24].

Во-первых, в процессе планирования вся сумма не-прямых (косвенных) затрат будет распределяться, в том числе и на продукцию инвестиционного проекта, методами, принятыми в практике бухгалтерского учета [25].

При этом игнорируется тот факт, что большая часть таких расходов имеет место независимо от того, осуществляет предприятие анализируемый инвестиционный проект, или отказывается от него. Поэтому в плановых расчетах в состав элементов денежного потока может включаться только конкретный прирост затрат, обусловленный реализацией анализируемого инвестиционного проекта. Проекты, имеющие негативные денежные потоки вообще выпадают из сферы применения методов оценки на основе дисконтированных чистых денежных потоков [26].

В научном плане определение нормы дисконта не представляет сложностей. Авторская позиция по этому вопросу сводится к использованию в этом контексте кумулятивного метода. Вместе с тем, существует необходимость сделать определенные уточнения. Так, считаем, что лучшим решением вопроса учета инфляции является корректировка стоимостной оценки элементов денежных потоков на прогнозируемые индивидуальные темпы их изменений [27].

Во-вторых, для оценки и учета в инвестиционном анализе рисков для большинства предприятий вполне доступным является анализ чувствительности ключевых переменных системы финансового обеспечения инвестиционного процесса, что дает представление о его устойчивости к воздействию рисков, связанных с ее отдельными элементами. С помощью этого метода устанавливается влияние составляющих денежного потока или нормы дисконта на изменение выбранного критерия приемлемости [28].

По результатам вышеизложенного можно сделать выводы, что все рассмотренные методики имеют определенные недостатки:

- основаны исключительно на показателях финансовой отчетности;
- являются универсальными по своей сути, то есть не учитывают специфику деятельности конкретного предприятия, его отраслевую направленность и функционирование на рынке в условиях кризиса.

Поскольку большинство из них являются акционерными обществами, необходимым выступает анализ предприятия как эмитента ценных бумаг, где важнейшую роль будет отведена анализу экономических характеристик его акций как получателя инвестиций.

К основным показателям анализа акций можно отнести:

- рентабельность акционерного капитала;
- показатель выплаты дивидендов;
- коэффициент котировки акций;
- балансовая стоимость 1 акции;
- прибыль на 1 акцию.

Рентабельность собственного (акционерного) капитала (ROE) отражает степень привлекательности предприятия для вложений средств акционеров. Чем выше этот показатель, тем больше прибыли приходится на одну акцию, тем выше потенциальные дивиденды.

Модель DuPont является расчетом ROE через три концептуальные составляющие:

$$RP = \frac{\text{Net profit}}{\text{Revenue}} \quad (1)$$

$$RP = \frac{\text{Net profit}}{\text{Revenue}}$$

оборотность активов (2);

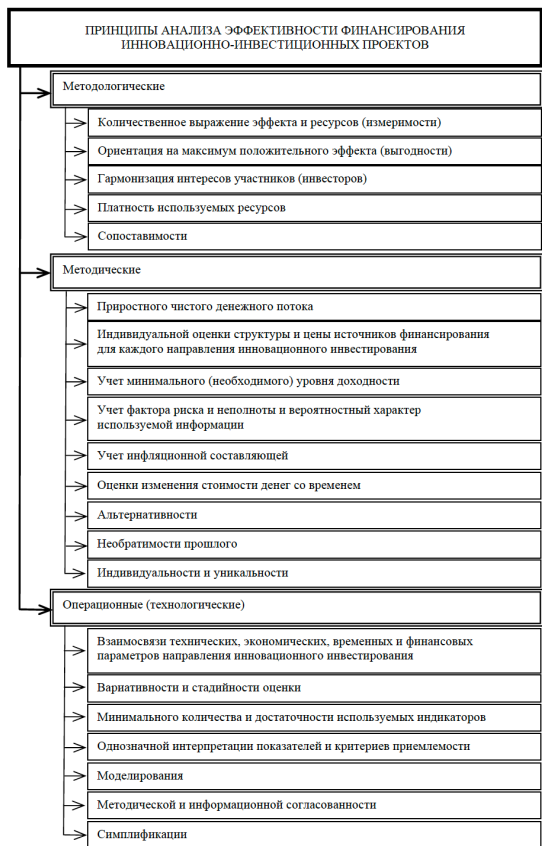


Рисунок 1 - Принципы оценки эффективности финансирования инвестиционных проектов

В процессе планирования денежных потоков необходимо учесть все изменения расходов и доходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта. Несоблюдение этого методического требования при-

$$OA = \frac{\text{Revenue}}{\text{Assets}} \quad (2)$$

финансовый леверидж (3).

$$FL = \frac{\text{Assets}}{\text{Private equity}} \quad (3)$$

Такая модель позволяет определить влияние на уровень ROE результатов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Не менее используемой является семифакторная модель оценки рентабельности активов, которая, в отличие от модели DuPont, учитывает влияние на рентабельность активов большего количества факторов (4).

$$Ra = \frac{PVOAKZDBKzbPC}{POAKZDBKzbPCA} \quad (4)$$

где P – прибыль; V – выручка от реализации продукции; OA – оборотные активы; KZ – краткосрочные обязательства; DB – дебиторская задолженность; Kzb – кредиторская задолженность; PC – заемный капитал; A – активы.

По каждому частному направлению определяется индекс относительного изменения, что является отношением показателя отчетного (планового) периода к базовому (за прошлый отчетный период) (5).

$$Ivz = \frac{Pz}{Pb} \quad (5)$$

где Ivz – индекс относительного изменения; Pz – показатель отчетного (планового) периода; Pb – показатель базового периода.

Интегральный индекс каждой составляющей инвестиционной привлекательности определяется как отношение индексов отдельных показателей (6).

$$Iin = \frac{Ivz1}{Ivz0} \quad (6)$$

где Iin – интегральный индекс каждой составляющей инвестиционной привлекательности; Ivz1 – индекс относительного изменения отчетного (планового) периода; Ivz0 – индекс относительного изменения базового периода.

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности за определенный период рассчитывается как произведение всех интегральных индексов каждой составляющей инвестиционной привлекательности (7).

$$Ip = Iin1Iin2Iin3...Iin10 \quad (7)$$

где Ip – интегральный показатель инвестиционной привлекательности; Iin1, Iin2, Iin3 – интегральные индексы каждой составляющей инвестиционной привлекательности.

Коэффициент котировки характеризуется соотношением рыночной и балансовой стоимости одной акции (формула 8). Рост этого коэффициента характеризует увеличение рыночной стоимости акционерного общества.

$$Kk = \frac{\text{Market share value}}{\text{Share book value}} \quad (8)$$

Балансовая стоимость – это размер собственного капитала, приходящегося на одну акцию. Если эмитированы только простые акции, то эта стоимость определяется делением собственного капитала на их количество (9). Если также выпущены привилегированные акции, то собственный капитал уменьшается на их совокупную стоимость по номиналу или по выкупной цене (для от-

званных акций).

$$Ab = \frac{\text{Equity}}{\text{Number of shares issued}} \quad (9)$$

С точки зрения акционера более важна сумма выплаченных дивидендов на одну акцию. С этой целью вводится показатель дивидендных выплат на одну обыкновенную акцию (10).

$$Pdv = \frac{\text{Dividends in cash on standard shares}}{\text{Number of shares outstanding}} \quad (10)$$

Прибыль на одну акцию (Pdv) используется для оценки предварительных результатов операционной деятельности предприятия с целью формирования заключения относительно его потенциала и принятия решений об инвестициях. Его экономическое содержание заключается в раскрытии эффективности (доходности) использования предприятием ресурсов, предоставленных владельцами его обыкновенных акций [29].

Чистая прибыль, приходящаяся на одну простую акцию, рассчитывается посредством деления чистой прибыли или убытка периода, принадлежащих владельцам простых акций, на средневзвешенную количество простых акций, находящихся в обращении в течение этого периода (11).

$$Pdv = \frac{\text{Net profit}}{\text{Weighted average number of ordinary shares}} \quad (11)$$

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Итак, рассмотрев все методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия в форме АО или ПАО, авторы разработали алгоритм проведения оценки финансово-инвестиционной деятельности предприятий указанных организационно-правовых форм, состоящий из трех этапов и учитывающий все особенности их деятельности (рис. 2).



Рисунок 2 - Авторский алгоритм проведения оценки финансово-инвестиционной деятельности предприятия

Предложенный авторами алгоритм проведения оценки финансово-инвестиционной деятельности предприятий в форме ПАО или АО позволяет определить их инвестиционную привлекательность на основе анализа финансового состояния и расчета показателей анализа акций. К важнейшим дополнительным возможностям авторского алгоритма относится учет влияния специфичного вида деятельности, а именно: расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия.

Обобщение результатов научных исследований и проведенного анализа позволяет выделить основополагающие методологические подходы к управлению финансово-инвестиционной деятельностью предприятия. Их использование в процессе финансового анализа инвестиционных проектов позволит обоснованно осуществлять выбор отдельных направлений инвестиционной деятельности и рациональных схем ее ресурсного обеспечения, а также проведения контроля и мониторинга реализации запланированных мероприятий. Они расши-

ряют методологическим базисом проведение прогнозно-аналитических расчетов и позволяют повысить их качество, что является надежным барьером для возможных погрешностей и принятия непродуктивных финансово-инвестиционных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дешко А.Э. К проблеме предупреждения неплатежеспособности: таблица для регулярного мониторинга деятельности предприятия // *Аудит и финансовый анализ*. 2007. № 3. С. 332-340.
2. Броило Е.В. Механизм рациональных действий в кризисных ситуациях // *Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. 2006. № 3. С. 17.
3. Caves, Richard. 1986. "Multinationals as Mutual Invaders: Intra-Industry Direct Foreign Investment." *Journal of International Business Studies* 17(2): 182–84. <https://doi.org/10.1057/jibs.1986.40>.
4. Comana, Mario, Daniele Previtali, and Luca Bellardini. 2019. "Regulation Meets Business: The Effects on the Investment Industry." In *The MiFID II Framework: How the New Standards Are Reshaping the Investment Industry*, Cham: Springer International Publishing, 203–28. https://doi.org/10.1007/978-3-030-12504-2_8.
5. Мамий Е.А., Кирикосян М.А., Мартиросян А.А. Финансовые инвестиции и финансово-экономический потенциал предприятия // *Финансовая экономика*. 2018. № 9. С. 364-369.
6. Driffield, Nigel. 2001. "Inward Investment, Industry Concentration and the Speed of Adjustment." *Weltwirtschaftliches Archiv* 137(2): 193–214. <https://doi.org/10.1007/BF02707263>.
7. Макаркин Н.П. Взаимодополняющие подходы к оценке эффективности инвестиций на предприятии // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2017. № 12 (59). С. 851-854.
8. Шишкин Д.В. Оценка рисков при планировании стратегического развития и осуществления инвестиций в инновации на малых венчурных предприятиях // *Дружеровский вестник*. 2017. № 4 (18). С. 130-146.
9. Муковнина Е.Ю. Влияние инвестиций на финансовое состояние предприятия // *Вестник современных исследований*. 2019. № 2.15 (29). С. 62-67.
10. Gasperini, Andrea, and Sonia Artuso. 2019. "Socially Responsible Investment Industries." In *Climate Action*, eds. Walter Leal Filho et al. Cham: Springer International Publishing, 1–15. https://doi.org/10.1007/978-3-319-71063-1_22-1.
11. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Реализация инвестиций на различных стадиях жизненного цикла инновационного проекта // *Карельский научный журнал*. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 91-94.
12. Шерстобитова А.А. Снижение рисков в управлении инвестиционным портфелем паевых инвестиционных фондов // *Научен вектор на Балканите*. 2017. № 1. С. 52-55.
13. Полтева Т.В., Кириюшкина А.Н. Портфель реальных инвестиций: формирование и управление // *Карельский научный журнал*. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 173-176.
14. Скрыль Т.В. Территории опережающего развития: новые возможности для бизнеса или инвестиции в неопределенность // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 7 (62). С. 115-124.
15. Купчак В.Р. Формирование и развитие механизмов управления инвестиционным потенциалом предприятий электроэнергетического кластера в условиях реформирования отрасли // *Карельский научный журнал*. 2015. № 3 (12). С. 61-64.
16. Царук В.Ю. Мировые тенденции реализации экономического роста с помощью инвестиций // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2015. № 1 (10). С. 192-195.
17. Рехтея А.Н. Экономическое обоснование инвестиционной политики региона // *Карельский научный журнал*. 2015. № 3 (12). С. 79-83.
18. Рабинович Л.М., Фадеева Е.П. Инвестиционному процессу - научное управление // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2014. № 4 (32). С. 175-182.
19. Майоров А.И. Инвестиционная политика региона в рыночных отношениях // *XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс*. 2014. № 4 (20). С. 432-436.
20. Gornig, Martin, and Alexander Schiersch. 2016. "Weak Investment Poses a Threat to Industry in Europe." *Intereconomics* 51(5): 272–77. <https://doi.org/10.1007/s10272-016-0617-8>.
21. Юмашева А.А., Скобеев А.А. Увеличение производственного капитала предприятия путем инвестиций в человеческий капитал // *Решение*. 2018. Т. 1. С. 531-533.
22. Шадрин Е.А. Разработка инструментов учета и анализа источников инвестиций малых и средних предприятий // *Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики*. 2018. № 20. С. 178-184.
23. Guo, Rongxing, Hao Gui, and Luc Changlei Guo. 2015. "Interprovincial Cooperation and Development." In *Multiregional Economic Development in China*, Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 173–460. https://doi.org/10.1007/978-3-662-46620-9_2.
24. Дюк О.Н. Инвестиции в человеческий капитал как фактор роста конкурентоспособности промышленных предприятий // *Формирование рыночных отношений в Украине*. 2018. № 10 (209). С. 43-48.
25. Мочалова Я.В. Минимизация риска банкротства предприятия как фактор повышения инвестиций в человеческий капитал // *Управление городом: теория и практика*. 2018. № 3 (30). С. 71-75.
26. Lyarina, Innara, Olesya Stroeva, Maria Vlasova, and Elena Petrukhina. 2017. "Strategic Approach to Investment Activities Management

in Russian Industry." In *Russia and the European Union: Development and Perspectives*, ed. Elena G Popkova. Cham: Springer International Publishing, 333–39. https://doi.org/10.1007/978-3-319-55257-6_44.

26. Miwa, Yoshiro. 1996. "Economic Consequences of Investment Coordination in the Steel Industry." In *Firms and Industrial Organization in Japan*, London: Palgrave Macmillan UK, 157–76. https://doi.org/10.1057/9780230371460_9.

27. Trunov, A F. 1973. "The Cost-Benefit Level of Capital Investment in the Man-Made Fibre Industry." *Fibre Chemistry* 5(2): 204–6. <https://doi.org/10.1007/BF00547014>.

28. Каракчиева А.Э. Инвестиционный менеджмент как основа системы управления инвестициями на современном предприятии в Российской Федерации // *Современные научные исследования и разработки*. 2018. Т. 1. № 5 (22). С. 322-325.

29. Соколова И.С., Колганова Н.В., Губанова Е.В. Текущая оценка реальных инвестиций наукоемких предприятий в современных условиях // *Вестник Воронежского института экономики и социального управления*. 2018. № 2. С. 36-40.

Статья поступила в редакцию 03.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.225

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0015

ИНТРОДУКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

© 2019

Ахмадеев Равиль Габдуллаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»

Быканова Ольга Алексеевна, кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры «Высшей математики»

Морозова Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет и налогообложение»

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный переулок, д. 36, e-mail: isfymorozova@gmail.com)*

Аннотация. Цель: Целью научно-практического исследования является исследование миграционного процесса налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков для формирования оптимального подхода к формированию периметра участников КГН при уплате налога на прибыль. Методы: В рамках проведенного исследования применен метод экономического анализа цепных подстановок, сформированных эмпирических данных по налоговой базе консолидированных групп налогоплательщиков. Результаты: Законодательно установленный с 2012 г. в Российской Федерации метод перераспределения налоговой базы по КГН в полной мере не обеспечивается одной из главных фискальных целей - справедливое распределение налога на прибыль между бюджетами субъектов РФ. В большей степени фискальная составляющая методики перераспределения налога на прибыль между бюджетами субъектов РФ зависит от конкуренции самих субъектов РФ, предлагающих пониженные ставки регионального налога на прибыль для участников КГН. Используя приемы методики расчета налога, компании способны разработать схемы, позволяющие им уплачивать налоги на территории субъекта РФ с наименьшей налоговой нагрузкой в рамках полного соблюдения налогового законодательства. Решением данного процесса в большей степени является установление единой ставки регионального налога для группы консолидированных налогоплательщиков. Практическая значимость: рассмотренные положения научного исследования в полной мере применимы в качестве рекомендаций при рассмотрении порядка совершенствования исчисления и уплаты налога на прибыль по КГН на законодательном уровне, а также послужить основой в дальнейших научных исследованиях при рассмотрении теории и практики взимания и уплаты налога на прибыль организаций.

Ключевые слова: экономика, бюджет, налог на прибыль организаций, консолидированная отчетность, КГН, группа компаний, доход, налоговый контроль, налоговая база, порядок уплаты налога, инвестиции в экономику, финансовое состояние, законодательство

DISPLACEMENT OF THE TAX BASE ON INCOME TAX OF CONSOLIDATED TAX GROUPS

© 2019

Akhmadeev Ravil Gabdullaevich, candidate of economical science, associate professor
of the chair «Accounting and Taxation»

Bykanova Olga Alekseevna, candidate of physical and mathematical sciences,
associate professor of the chair «Mathematics»

Morozova Tatiana Victorovna, candidate of economical science, associate professor
of the chair «Accounting and Taxation»

*Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36 e-mail isfymorozova@gmail.com)*

Abstract. Objective: The purpose of the research paper is to study the migration process of the tax base of consolidated tax groups (further CTG) in order to form an optimal approach to the formation of the perimeter of the CTG participants when paying income tax. Methods: As part of the study, a method of economic analysis of chain substitutions, formed empirical data on the tax base of consolidated groups of taxpayers was applied. The results: The method of redistributing the tax base for CTG established by law in the Russia since 2012 is not fully ensured by one of the main fiscal objectives - a fair distribution of income tax among the budgets of the subjects of the Russian Federation. To a greater extent, the fiscal component of the methodology for redistributing the profit tax between the budgets of the constituent entities of the Russian Federation depends on the competition of the constituent entities of the Russian Federation offering lower rates of regional income tax for the participants of the CTG. Using the methods of tax calculation, companies are able to develop schemes that allow them to pay taxes in the territory of the subject of the Russia with the lowest tax burden in the framework of full compliance with tax laws. The solution to this process to a greater extent is the establishment of a uniform regional tax rate for the group of consolidated taxpayers. Practical relevance: the considered provisions of the scientific research are fully applicable as recommendations when considering the procedure for improving the calculation and payment of the profit tax on CTG at the legislative level, and also serve as the basis for further research when considering the theory and practice of levying and paying corporate income tax.

Keywords: economy, budget, corporate income tax, consolidated reporting, CTG, group of companies, income, tax control, tax base, tax payment procedure, investment in the economy, financial condition, legislation.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Для большинства мировых стран при формировании действующих режимов налоговой консолидации является практическое взаимодействие посредством влияния на международную консолидацию, а также снятие ограничений, непосредственно связанных с порядком исчисления налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков (далее - КГН). Вместе с тем действующий в Российской Федерации подход в отношении деятельности КГН характеризуется отсутствием стимулов по соз-

данию на территориях субъектов РФ условий для привлечения инвестиций и проведения модернизации уже имеющихся, входящих в состав участников КГН, ввиду отсутствия гарантий финансового эффекта от проводимых мероприятий для крупнейших налогоплательщиков [1, 2]. Кроме того, этому не способствовали и меры, направленные на снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в бюджет субъекта РФ с 17 до 12,5% для отдельных их категорий [3].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на

которых обосновывает автор; выделение неразрешенных частей общей проблемы. В рамках консолидированной группы может устанавливаться механизм перераспределения не только в отношении прямых налогов (налог на доходы корпораций), но и косвенных (НДС, акцизы). Вместе с тем действующая практика международного налогообложения консолидированных групп характеризуется одним из основных аспектов по решению проблемы применяемой налогоплательщиками оптимизации налоговой нагрузки, являясь дополнительным стимулом по обеспечению бюджета насыщением прибыльными организациями в соответствующих отраслях экономики [4, 5]. С другой стороны, институт консолидированного налогообложения в должной мере способен повысить качество налогового администрирования для государства, обеспечив ежегодно прогнозируемые поступления в бюджет в отношении прямых налогов [6, 7]. В свою очередь, действующая с 2012 года российская специфика консолидированного налогообложения, изначально должна соответствовать поставленным задачам. Однако по итогам деятельности института консолидированных групп значительная часть экономических исследований содержит достаточно оснований [8], касающихся отрицательного влияния факторов, напрямую влияющих на налоговые поступления в бюджет по КГН, с учетом неравномерного перераспределения исчисленной налоговой базы в разрезе субъектов РФ [9, 10]. Вместе с тем на законодательном уровне были приостановлены в период 2014-2018 гг. договоры по созданию новых групп, включая изменения к зарегистрированным с 2012 г., кроме случаев их реорганизации. Кроме того, предельный срок функционирования зарегистрированных в период 2012-2013 гг. КГН установлен до 2023 г., с учетом отдельных ограничений. Следовательно, недостатки режима консолидации КГН характеризуются общим методологическим аспектом, влияющим на действующую практику его применения [11, 12].

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью научно-практического исследования является исследование миграционного процесса налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков и разработка оптимального подхода к формированию периметра участников КГН при исчислении и уплате налога на прибыль в условиях ограниченного доступа информации, содержащейся в МСФО отчетности. При исследовании КГН авторы не затрагивают аспекты налогового законодательства по контролю за трансфертным ценообразованием (институт КГН освобожден от применения на территории РФ) и контролируемым иностранным компаниям, поскольку данные вопросы являются отдельным объектом исследования в силу их специфики.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Налоговая база в общем порядке по консолидированной группе определяется как арифметическое сложение налоговых баз всех участников группы. При исчислении налоговых баз участниками группы учитывается порядок переноса полученных убытков за предыдущие налоговые периоды. При этом из консолидированной налоговой базы исключаются суммы полученных доходов, подлежащих обложению налогом на прибыль у источника выплат [13, 14]. Если участники группы понесли убытки в налоговые периоды до вхождения их в группу, то величина убытка не уменьшает консолидированную налоговую базу группы. В этом случае убытки подлежат отнесению на будущие налоговые периоды после выхода участника из состава группы по общему основанию [15]. При определении консолидированной налоговой базы величина полученных убытков участниками группы суммируется. При этом размер общего убытка группы не должен превышать 50% от величины совокупной налоговой базы за текущий отчетный (налоговый) период. Порядок переноса полученных убыт-

ков осуществляется в общем порядке, предусмотренном для налогоплательщиков налоговым законодательством [16]. Если за отчетный (налоговый) период убытки получены всеми участниками группы, то налоговая база группы признается равной нулю [17].

По общему порядку налогоплательщик вправе уменьшить на сумму убытка, полученного за предыдущие налоговые периоды налоговую базу текущего отчетного (налогового) периода полностью или частично с учетом ограничения. В частности, в период с 01 налогового периода 2017г. по 31 декабря 2020г. налоговая база текущего периода подлежит уменьшению. При этом уменьшение производится на величину полученных за предыдущие периоды убытков, но не свыше 50% налоговой базы [18]. Если у налогоплательщика образовались убытки более чем за один налоговый период, то действующий порядок их переноса осуществляется на будущие периоды в соответствии с очередностью их возникновения. Вместе с тем организация обязана хранить подтверждающие первичные документы, подтверждающие величину полученного убытка в течение периода уменьшения налоговой базы за текущий период [19, 20]. При этом каждый участник группы обязан предоставить, с учетом установленного в договоре срока, необходимые данные для исчисления совокупной налоговой базы и ставки налога на прибыль.

Особенностью методологического подхода по уплате налога на прибыль КГН в России является применение ставки налога в размере 20%, из которой в период 2017-2020гг. зачисляется в федеральный бюджет - 3%, бюджеты субъектов РФ – 17% [21, 22]. Следует отметить, что в совокупную налоговую базу КГН не включаются суммы полученных доходов и проведенных расходов, облагаемых не по основной ставке по налогу на прибыль. Например, в части ставки налога, зачисляемой в федеральный бюджет до 01.01.2023г. налогоплательщики вправе применить ставку 0% по прибыли, полученной от деятельности в туристско-рекреационных ОЭЗ, объединенных в кластер по решению Правительства РФ, при условии ведения раздельного учета полученных доходов и произведенных расходов [23, 24].

При проведении исследования применен метод экономического анализа цепных подстановок в отношении сформированных на основании данных ФНС России по КГН в разрезе налоговых баз и исчисленного налога на прибыль за налоговые периоды 01.01.2013г. по 01.01.2019г. в разрезе восьми субъектов РФ и в целом по стране. Выбор данного подхода обоснован соответствием стоимостной, физической или иной характеристикой объекта налогообложения по КГН (рис. 1).

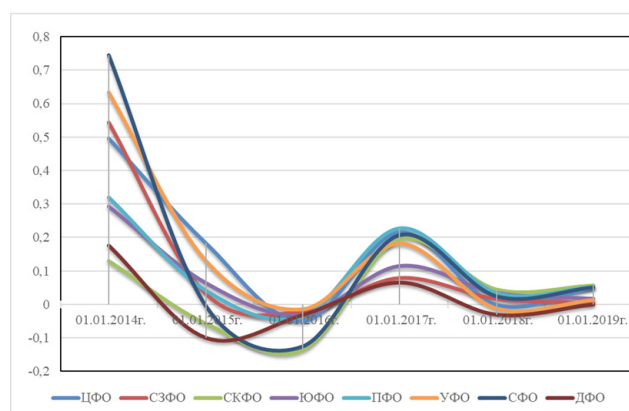


Рисунок 1 - Динамика темпа прироста зарегистрированных КГН в России за период 01.01.2013-01.01.2019гг. в разрезе субъектов РФ. (составлено авторами с использованием стат. данных ФНС РФ https://www.nalog.ru/statistics_and_analytics/forms/)

ных подстановок позволило выявить общую тенденцию КГН по всем исследуемым субъектам РФ. В целом общее их количество уменьшилось на 01.01.2019г. по сравнению с периодом 01.01.2013г. При этом тенденция снижения по всем субъектам имеет синхронный характер, что определяется общими внешними экономическими факторами и не зависит от рода деятельности КГН. В свою очередь исследование поведения эффективной налоговой ставки для КГН в разрезе субъектов РФ, рассчитанная как отношение исчисленной величины налога к налоговой базе КГН, позволила фактически выявить соответствующие субъекты РФ, применяющие пониженные ставки по налогу на прибыль (табл. 1).

Таблица 1 - Распределение эффективной ставки налога на прибыль по КГН в части, уплачиваемой в субъекты РФ

Показатели	Федеральные округа								Медiana по стране
	Центральный	Северо-Западный	Северо-Кавказский	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальне-восточный	
на 01.01.2013г.	0,18	0,17	0,18	0,17	0,17	0,16	0,17	0,17	0,17
на 01.01.2014г.	0,18	0,17	0,18	0,17	0,17	0,16	0,17	0,18	0,17
на 01.01.2015г.	0,18	0,15	0,16	0,17	0,17	0,15	0,18	0,18	0,17
на 01.01.2016г.	0,18	0,16	0,16	0,17	0,17	0,15	0,18	0,18	0,17
на 01.01.2017г.	0,18	0,17	0,18	0,17	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
на 01.01.2018г.	0,17	0,16	0,16	0,17	0,17	0,16	0,17	0,17	0,16
на 01.01.2019г.	0,17	0,16	0,16	0,17	0,17	0,15	0,17	0,17	0,16

Составлено авторами по данным ФНС РФ.

Таким образом, исследование характеристики изменения величины исчисленного налога по КГН во всех субъектах РФ позволило сформулировать следующее утверждение. Несмотря на общие принципы подхода к исчислению налога на прибыль КГН по всей стране, возможно, сформулировать предположение о перераспределении участниками КГН между субъектами РФ налоговой базы внутри каждой группы. В большей степени данный подход миграционного характера вызван изменением налогового законодательства, позволяющего на уровне территории субъекта вводить пониженные ставки налога на прибыль. При исследовании сравнительного анализа пониженной ставки налога, установленной законами субъектов РФ и величины исчисленной налоговой базы КГН, непосредственное влияние по перераспределению между участниками группы налоговой базы приводит к неустойчивому тренду величины исчисленного налога на прибыль. В данном случае зависимость изменения налоговой базы (у) от изменения ставки налога (х) характеризуется полиномиальной функцией следующего вида: $y = 114,4x^2 + 387,85x + 33,96$ ($R^2 = 0,7$). В этой связи можно с большей степенью уверенности утверждать, что внутри субъектов РФ по КГН за исследуемый период происходила миграция налоговой базы за счет возможности ежегодного выбора налогоплательщиками показателя удержанных весов расходов на оплату труда (среднесписочной численности персонала) и остаточной стоимости амортизируемого имущества при расчете уплаты налога на прибыль, с учетом вероятности перехода в те субъекты РФ, которые предоставляют пониженную ставку налога на прибыль.

Выводы исследования, перспективы дальнейших исследований данного направления. Действующая в Российской Федерации методика перераспределения налоговой базы не может достичь одной из главных фискальных целей создания КГН – справедливое распределение налога на прибыль между бюджетами субъектов РФ. В большей степени фискальная составляющая

методики перераспределения налога на прибыль между бюджетами субъектов РФ страдает от конкуренции самих субъектов РФ, предлагающих пониженные ставки регионального налога на прибыль для участников КГН [25]. Искусственное препятствие смещения бизнеса к сектору с наименьшей налоговой нагрузкой не будет иметь уверенного постоянного эффекта. Используя приемы методики расчета налога, компании способны разработать схемы, позволяющие им уплачивать налоги на территории субъекта РФ с наименьшей налоговой нагрузкой в рамках полного соблюдения налогового законодательства [26, 27].

Решением данного вопроса, в большей степени, является установление единой ставки в части налога на прибыль для группы консолидированных налогоплательщиков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Беленова А.А., Ломов М.К. Оценка фискальной функции налога на прибыль организации // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-4 (85). С. 763-766.
- Фруммина С.В., Журавлева Т.А., Шапчиц Л.А. Проблемы стимулирования инноваций: финансовый аспект // Налоги и налогообложение. 2014. № 7. С. 709-717.
- Храмов В.Ф., Заринов В.М. Оптимизация налогового контроля за переносом убытков на будущее // Налоговед. 2018. № 5. С. 10-16.
- Гетьман В.Г. Налоговое законодательство в России нуждается в существенных изменениях // Аудиторские ведомости. 2018. № 4. С. 79-85.
- Шиханова Р.М. Исторические аспекты налога на прибыль // Научное обозрение. 2017. № 12. С. 108-112.
- Понкратов В.В. Укрепление доходной базы региональных и местных бюджетов в России налоговые меры // Экономические науки. 2012. № 90. С. 7-12.
- Починок Н.Б., Голубцова Е.В. Повышение эффективности социальных бюджетных расходов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2014. № 6 (72). С. 100-107.
- Шурыгина И.Г. Новое по налогу на прибыль в 2018 г // Управленческий учет и финансы. 2018. № 2. С. 104-109.
- Эляков А.Л. Целесообразность возникновения консолидированной группы налогоплательщиков в РФ // Уральский научный вестник. 2016. Т. 12. № 1. С. 131-132.
- Еловацкая Т.А., Орбинская И.В., Брянцева Л.В. Налог на прибыль организаций: оценка динамики и особенности механизма его оптимизации в РФ // Налоги и налогообложение. 2018. № 1. С. 37-48.
- Золотарева А. Некоторые направления совершенствования законодательства о консолидированной группе налогоплательщиков // Экономическое развитие России. 2017. Т. 24. № 1. С. 74-81.
- Брызгалкин А.В., Федорова О.С., Коралёва М.В. Новое в налоговом администрировании в 2018 году // Налоги и финансовое право. 2019. № 1. С. 10-19.
- Васюнина А.А. Особые случаи расчета налога на прибыль // Транспортное строительство. 2017. № 7. С. 26-29.
- Гетьман В.Г. Назревшие вопросы совершенствования налогового законодательства // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 1. № 11. С. 4-10.
- Ильин В.А., Поварова А.И. Консолидированное налогообложение и его последствия для региональных бюджетов // Экономика региона. 2019. Т. 15. № 1. С. 70-83.
- Ильин В.А., Поварова А.И. Недостатки налогового администрирования крупного бизнеса и их влияние на региональные бюджеты // Экономика региона. 2017. Т. 13. № 1. С. 25-37.
- Кирсанова В.В. Практические рекомендации ведения участниками консолидированной группы налогоплательщиков бухгалтерского учета // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-1 (80). С.

1173-1176.

18. Леонов Е. Ограничение переноса убытков в России в 2017-2020 гг. // *Экономическое развитие России*. 2018. Т. 25. № 12. С. 44-52.

19. Леонов Е.М. Налоговые споры в арбитражных судах – 2018: горячая десятка // *Налоговед*. 2019. № 2. С. 54-65.

20. Мамрукова О.И. Оценка налоговой базы консолидированных групп налогоплательщиков в России методом полиномиальной интерполяции // *Вестник Международного института экономики и права*. 2017. № 1 (26). С. 16-31.

21. Золотарева А.Б. О целесообразности ограничений на изменение состава КТН // *Налоги и налогообложение*. 2016. № 12. С. 972-978.

22. Мачехин В.А. Фактическое право на доход в налоговом праве России // *Налоговед*. 2017. № 4. С. 50-61.

23. Новосёлов К.В. Новации в порядке исчисления и уплаты налога на прибыль с 2017 года // *Налоговая политика и практика*. 2017. № 1 (169). С. 30-33.

24. Глубокова Н.Ю., Сычева Е.И. Изменение срока уплаты налога и налоговое планирование в организации // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2017. Т. 1. № 6. С. 41-47.

25. Дубкова В.Б. О дифференциации налога на прибыль // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2018. № 1 (109). С. 46-53.

26. Соколов И. Нужна ли фискальная девальвация для стимулирования экономического роста? // *Экономическое развитие России*. 2017. Т. 24. № 6. С. 13-18.

27. Этагорова М.Г. Ответственный участник заплатит за всех // *Налоговая политика и практика*. 2012. № 5 (113). С. 16-18.

Статья поступила в редакцию 26.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0016

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЫ РОССИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

© 2019

Герасимов Владислав Олегович, аспирант кафедры
«Экономика предприятий и организаций»

*Казанский федеральный университет, Набережночелнинский институт КФУ
(423812, Россия, Набережные Челны, Проспект Мира, (1/18), e-mail: tigrurus@mail.ru)*

Кульметьев Роман Игоревич, аспирант кафедры
«Управление человеческими ресурсами»

*Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева
(443086, Россия, Самара, Московское ш., 34, e-mail: kulmetevr@mail.ru)*

Ахметшин Эльвир Мунирович, старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента

*Казанский федеральный университет, Елабужский институт КФУ
(423604, Россия, Елабуга, ул. Казанская, 89, e-mail: elvir@mail.ru)*

Аннотация. В современном мире протекают глобальные экономические процессы, в которых человек, выступая связующим звеном в становлении и развитии всех сфер экономической деятельности. В условиях экономических кризисов, социальных потрясений, политических нестабильностей, как крупные корпорации, так и малые предприятия, организации, фирмы и компании теряют свою прибыль, а многие и вовсе перестают существовать. Все это тесно связано с тем, что конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным и реализованным опытом в различных областях, которые не все способны вовремя применить. Поэтому, мировое сообщество все больше уделяет внимание изучению методов модернизации экономики с использованием не только производственно-технических факторов, но и профессионально-личностных качеств людей, где одним из самых важных драйверов развития является человеческий капитал. Влияние человеческого капитала на экономический рост вызвано с одной стороны тем, что человеческий капитал непосредственно влияет на экономический рост за счет повышения производительности труда в промышленной сфере, а с другой – человеческий капитал является важным вкладом в НИОКР и, следовательно, косвенно повышает производительность труда за счет ускорения технологических изменений и введений инноваций. Инновации играют огромное значение в развитии промышленного сектора экономики и задают вектор в использовании новых технологий и внедрения идей. Во всем мире инновации считаются главным фактором роста и развития конкуренции в промышленности стран. Весомым преимуществом является способность экономики адаптироваться к инновациям, используя знания в виде накопленного человеческого капитала. Именно поэтому в данной работе рассматривается современное состояние инновационного развития в промышленности и человеческого капитала, который является источником основных нововведений. В работе проведен анализ иностранных и отечественных источников данных (данные ООН, Всемирного Экономического Банка, Росстат), а также приведены данные статистики, которые отражают текущее положение и динамику инновационного развития страны, и уровень развития человеческого капитала за последние десять лет.

Ключевые слова: человеческий капитал, система управления человеческим капиталом, промышленная сфера, инновации, инновационный потенциал, инновационная экономика, конкурентоспособность.

FEATURES OF FORMATION AND EVALUATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE INDUSTRIAL SPHERE OF RUSSIA IN THE HUMAN CAPITAL MANAGEMENT SYSTEM

© 2019

Gerasimov Vladislav Olegovich, post-graduate student of the department
“Economics of enterprises and organizations”

*Kazan Federal University, Naberezhnye Chelny Institute of KFU
(423812, Russia, Naberezhnye Chelny, Mira Street, 68/19 (1/18), e-mail: tigrurus@mail.ru)*

Kulmetev Roman Igorevich, post-graduate student of the department
“Human Resource Management”

*Samara National Research University named after S.P. Korolev
(443086, Russia, Samara, Gubanova Street 22, e-mail: kulmetevr@mail.ru)*

Akhmetshin Elvir Munirovich, Senior Lecturer of Department
of Economics and Management

*Kazan Federal University, Elabuga Institute of KFU
(423604, Russia, Elabuga, Kazanskaya Street, 89, elvir@mail.ru)*

Abstract. In the modern world, global economic processes take place, in which a person acts as a connecting link in the formation and development of all spheres of economic activity. In conditions of economic crises, social upheavals, political instabilities, both large corporations and small enterprises, organizations, firms and companies lose their profits, and many cease to exist at all. All this is closely connected with the fact that the competitive advantages of the economy and the possibilities of its modernization are largely determined by the accumulated and implemented experience in various fields, which not everyone is able to apply on time. Therefore, the world community is paying more and more attention to studying methods of modernizing the economy using not only production and technical factors, but also the professional and personal qualities of people, where human capital is one of the most important development drivers. The impact of human capital on economic growth is caused, on the one hand, by the fact that human capital directly affects economic growth by increasing labor productivity in the industrial sector, and on the other, human capital is an important contribution to R&D and, therefore, indirectly increases labor productivity by accelerating technological change and introducing innovations. Innovation plays a huge role in the development of the industrial sector of the economy and sets the vector in the use of new technologies and the implementation of ideas. Throughout the world, innovation is considered the most important factor in the growth and development of competition in the industry of countries. A significant advantage is the ability of the housekeeper to adapt to innovation, using knowledge in the form of accumulated human capital. That is why this paper considers the current state

of innovative development in industry and human capital, which is the source of major innovations. The paper analyzes foreign and domestic data sources (data of the UN, World Economic Bank, Rosstat), and also provides statistics that reflect the current situation and dynamics of innovative development of the country, and the level of development of human capital over the past ten years.

Keywords: human capital, human capital management system, industry, innovation, innovative potential, innovative economy, competitiveness.

Постановка вопроса. В настоящее время для успешного функционирования в современной, постоянно изменяющейся экономической и социальной среде как государству, так и компаниям необходимо применять эффективные методы для управления инновациями и инновационными технологиями. В быстро меняющихся условиях, большинство промышленных предприятий планируют свою деятельность с учетом текущей торговой политики государства, состояния и перспективы которой постоянно меняются, чаще всего в негативную сторону. Компании вынуждены внедрять новые продукты, выходить на новые международные рынки или поглощать часть рынка у конкурентов. Рассмотрение подходов к управлению инновациями показывает, что особенности формирования механизма инновационного развития достаточно хорошо изучены. Й. Шумпетер – американский и австрийский экономист, рассматриваемый как основатель концепции инноваций, определил инновации как новое сочетание факторов производства, мотивированных предпринимательским духом [1]. Важнейшим фактором развития инноваций является разрешение противоречия, существующего между большим количеством новых разработок в области информационных технологий, маркетинга и торговли, которые потенциально применимы в успешных коммерческих компаниях, и неэффективным использованием этих инструментов в управлении компаниями и государствами, в частности в промышленной сфере страны [2, с. 71]. Идея человеческого капитала рассматривалась в работах А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, Ф. Энгельса, и других известных ученых-экономистов. Г. Беккер рассматривал человеческий капитал как совокупность навыков, знаний и умений человека [3]. Он определял, что «человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах [4]. В более поздних работах наблюдается отсутствие единого мнения по определению и содержанию понятия «человеческий капитал». Данный факт объясняется сложностью и многогранностью этого явления [5]. Система управления человеческим капиталом разделена на несколько составляющих и включает в себя совокупность различных элементов. Однако без наличия мощной системы управления человеческим капиталом инновационная активность не может эффективно развиваться [6]. Именно поэтому рассмотрение показателей и значений, в рамках развития экономики и экономических процессов, должно занимать одно из главных мест в глобальном развитии и повышении уровня развития экономических систем в мире. Благодаря проведению глобального анализа и выявления мест в рейтинге стран, государство той или иной страны должно разрабатывать и прорабатывать концепции и программы развития своей экономики в целях повышения уровня благосостояния граждан и поддержания высокого уровня действующих социально-экономических программ [7, с. 82].

Анализ основных концепций данного вопроса. Концепцию человеческого капитала рассматривали в своих работах, как зарубежные, так и отечественные ученые и экономисты. Из зарубежных можно выделить: А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, Ф. Энгельса, Беккера, Шульца. Из отечественных: А. И. Добрынин, С. А. Дятлов, Е. Д. Цыренова, В. М. Гальперин. Исследования о базах данных человеческого капитала рассматривались в работах Prof Stephen S Lim, Rachel L Updike. В литературе встречаются и отдельные

лица-исследователи, которые подчеркивают важность внедрения инноваций в промышленную сферу, так как инновация – это процесс изучения работы всей системы промышленных предприятий и компаний, где главным элементом является человек. Ведь именно люди являются основой человеческого капитала и именно они осуществляют инновационную деятельность [8].

Подходы к оценке человеческого капитала также описаны в методологии ООН, которая производит оценку человеческого потенциала (ИРЧП), а также методологии оценки человеческого капитала Всемирного Экономического Банка [9].

Однако, имеется и ряд недочетов со стороны вышеуказанных оценочных методик, данные подходы основаны на сравнительных методах оценки, и не учитывают региональные особенности Российской Федерации и дают сведения лишь о целостной картине России, а не ее конкретного положения. Потому важно использовать региональные данные, а также разрабатывать и апробировать отечественные методики оценки.

В качестве базы был использован метод оценки человеческого капитала региона, так называемый представительный подход, в котором используется информация из баз данных ООН, Всемирного Экономического Банка и Федеральной службы государственной статистики, а также материалы научных семинаров и научно-практических конференций. В работе был проведен анализ и оценка уровня развития человеческого капитала по различным критериям, после которой были сформированы выводы о текущем положении Российской Федерации в Глобальном индексе развития [10, с. 23].

Изложение основного материала. Инновации и интеллектуальный капитал все больше доминируют в экономике. В европейских странах на долю инновационных продуктов приходится более 70 % прироста ВВП. Однако, более важным выступает получение дохода от данных капиталов, оформленных в виде интеллектуальной собственности. Согласно отчетам Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (WIPI), за 2016-2018 гг. страны, такие как США, Китай, Япония, вышли на мировой рекорд. За 3 года рост патентных заявок составил более 9 %, количество заявок на регистрацию товарных знаков – более 16 %, а заявок на промышленные образцы – более 4 %. Высокий рост объясняется тем, что инновации и интеллектуальный капитал приводят к увеличению производительности труда и экономическому росту [11].

Именно поэтому для России как никогда важно формирование и развитие того пласта человеческого капитала, который бы позволил повысить эффективность инноваций. Таким образом, центральным местом в развитии России и ее политике должен быть поиск путей роста, основанный на науке, технологии и инновациях (НТИ) [12, с. 74].

Полагаясь в основном на экспорт первичных ресурсов (нефти и газа) в качестве основных драйверов экономического роста, наша страна была не готова к мировому кризису в 2008 году. В результате последующего экономического спада и кардинального снижения мировых цен на нефть, отмеченного инфляцией и обесцениванием российской валюты, произошло и падение производительности национальной экономики. Это – следствие того, что сырьевая зависимость является одной из главных проблем нашей современной национальной экономики [13].

Принимая во внимание вышеуказанные проблемы, международное экспертное сообщество формирует

Глобальный инновационный индекс стран мира по инновационному развитию. Рейтинг инновационных регионов построен на анализе множества показателей в самых различных областях. Нами было проведено сравнение места России в данном рейтинге с двумя другими ведущими державами мира – Китай и Соединенные Штаты Америки [14, с. 14].

Согласно исследованию, видно, что по блоку «Человеческий капитал и научные разработки» Россия имеет 23 место и превосходит по этому параметру Китай, но уступает США. По данному параметру мы имеем весьма высокое место, что можно объяснить наследием Советского Союза, в эпоху которого был накоплен высокий человеческий и научный потенциал, однако лидирующее место США объясняется тем, что множество высокоэффективных кадров стремится именно туда [15].

По уровню образования мы находимся на 27 месте, обгоняя США, но значительно уступая Китаю, который имеет 4 место в общем рейтинге. Данный факт говорит о сильной направленности политики Китая на развитие образования.

Также стоит отметить низкий уровень взаимодействия между университетами и промышленностью (65 место у России) против второго места США, что говорит об оторванности научных исследований и инноваций от промышленного сектора страны [16, 17]. Также отмечается низкий уровень кластерного развития нашей страны, 101 место в мировом рейтинге, против двадцать третьего места Китая и второго места США.

Блок – Знания и Технология, состоящий из таких показателей, как: доходы от интеллектуальной собственности, высоко и средне-высокотехнологичных производств, патентов, создания предприятий имеет 40 место в мире против 6 места Китая и 4 места США. Притом, по доходам от интеллектуальной собственности США имеет первое место, а по патентам - первое место у Китая [7].

Острая потребность в совершенствовании инфраструктурной и промышленной сферы в России нашло свое отражение в отчете о глобальной конкурентоспособности на ВЭФ (Восточный экономический форум). Согласно последним данным, Россия занимает лишь 71 место в мире по показателю «Качество общей инфраструктуры». Развитие рынка проектов ГЧП в России в 2017 и 2018 гг., в сравнении с предыдущими годами, улучшило свое положение и совпадает с прогнозами экспертов Центра развития рынка проектов государственно-частного партнерства (реальный CAGR (среднегодовой темп роста) = 123,7 %, планируемый – 130 %) однако данный CAGR не дотягивает до прогнозируемых показателей [18, с. 220].

Основные причины столь низкого уровня в рейтинге связаны с плохим развитием всевозможных институтов, инфраструктуры и административных барьеров. Глобальный инновационный индекс фиксирует в России высокий уровень человеческого капитала и накопленные возможности для научных исследований [7]. Однако, использование этого потенциала затрудняется в результате следующих проблем:

- административные барьеры и несовершенная система законодательства;
- низкая доля предприятий в глобальной конкурентоспособности и отсутствие развитого рынка интеллектуальной собственности;
- разрозненность и отсутствие связей между компонентами инновационной системы, отдаленность науки от производства [19, с. 82].

Россия находится на 29 месте по участию отечественных ученых в подготовке и опубликовании научно-исследовательских работ с показателем 3,28 % в более чем 10 000 глобальных исследовательских фронтов (кластеров высоко цитируемых работ), определенных в Web Of Science. К группе лидеров по этому показателю относят США (74,3 % от всех исследовательских фрон-

тов), Великобританию (32,3 %), Германию (30,7 %), и Китай (23,4 %).

Основные результаты статьи. Согласно опубликованным материалам GII (Global Innovation Index), Россия постепенно улучшает свои показатели. Global Innovation Index представляет собой совокупность двух суб-индексов: входа и выхода. Вход обозначает необходимые факторы для формирования инноваций и включает в себя: институты; человеческий капитал и исследования; инфраструктура; устойчивость рынка и т.д. Выход является итогом инновационной деятельности и имеет: научные результаты; творческие результаты [20].

Таблица 1 - Показатели уровня инновационной активности России по данным Global Innovation Index за 2008-2018 гг.

Год	2008 г.	2013 г.	2018 г.
Занимаемое место GII	68	62	46
GIИндекс	2,93	37,2	37,9
Субиндекс входа	76	43,8	43
Субиндекс выхода	60	30,6	56

(составлена авторами на основе данных Global Innovation Index за 2008-2018 гг. [20].

Инновации, внедряемые в промышленном производстве, позволяют значительно ускорить процессы модернизации, повышают конкурентоспособность страны и национальной экономики. В России инновационная деятельность в торговле обычно связана с совершенствованием существующих услуг, коммерческих и технологических новинок. Также уделяют больше внимание маркетинговым инновациям, поскольку потребители косвенно влияют на производителей через торговлю. Кроме того, большое влияние в этом отношении оказывают и крупные торговые компании, являющиеся лидерами отраслевого инновационного развития [21].

По данным Государственной службы статистики Российской Федерации, доля организаций, осуществляющих инновации в технологии, а именно высокотехнологичные виды экономической деятельности, в России с 2012 г. выросла к 2017 г. на 3,9 %; доля организаций, осуществляющих наукоемкие виды экономической деятельности, также за 4 года поднялась на 2,6 %. Доля организаций, осуществляющих инновационные среднетехнологичные виды экономической деятельности, напротив уменьшилась с 2012 по 2017 г.г. на 3 %, это, в свою очередь говорит о том, что существуют сложности в развитии таких значительных сфер потребления, как производство электрооборудования, химической промышленности, космических аппаратов, автомобилей, судов, и др. [22, с. 291].

Таблица 2 - Динамика удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров по видам экономической деятельности в Российской Федерации за период 2012 – 2017 гг. [16, с. 300]

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Высокотехнологичные виды экономической деятельности	14,3	16,9	17,7	18,6	18,2	18,2
Среднетехнологичные виды экономической деятельности	16,1	15,4	14,8	13,8	13,1	13,1
Наукоёмкие виды экономической деятельности	9,9	11,6	13,4	14,0	12,5	12,5

Поскольку в торговом секторе предоставляются коммерческие услуги и осуществляется товарный оборот, инновационная деятельность и новшества в этой области, в основном, касаются торговых процессов и технологий, маркетинга, методов продаж. При низкой доступности площадей и недостаточном товарообороте инновационное развитие российской розничной торговли стагнирует. Сегодня российский промышленный сектор, на который оказывают влияние крупные рыночные потрясения, не может служить источником инновационного развития требуемого уровня. Низкие темпы приобретения технологий бизнесом не способствуют форми-

рованию спроса на инновации как на основной фактор производства и источник роста и конкурентоспособности, что негативно сказывается на общем социально-экономическом уровне государства [23, с. 107].

Частные инвесторы оказывают недостаточную поддержку инвестиционных расходов государства, что приводит к падению российской промышленности по количеству инновационных компаний и доли инновационных продуктов и услуг. В качестве факторов, препятствующих инновационному развитию отрасли, можно отметить: низкую отдачу от государственных и частных инвестиций в инновации; низкий уровень конкуренции на рынках; отсутствие институционального и правового регулирования; неспособность привлекать и удерживать креативных сотрудников, активных в сфере инноваций [24, с. 93].

Выводы. Подводя итог отчетам Всемирной Организации Интеллектуальной Собственности (WIPI) и Глобального Инновационного Индекса (GII), становится ясно, что Россия значительно отстает от зарубежных и азиатских стран в своем инновационном развитии. Научеёмкие виды экономической деятельности на протяжении 6 лет имеют негативную тенденцию снижения, что в свою очередь повлияло и на снижение уровня развития человеческого капитала в стране. Ввиду сложившейся нестабильности в международной политике, а также в социально-экономической сфере страны, инвесторы недостаточно заинтересованы в финансировании государственных проектов. В России имеется высокий уровень человеческого капитала и накопленные возможности для научных исследований, однако, использование этого потенциала затрудняется исходя из вышеописанных проблем. Приобретение иностранных инновационных продуктов снижает уровень технологического развития страны и приводит к постоянной зависимости от импортных технологий и знаний в научно-инновационной сфере. Поэтому Правительству России крайне важно разработать политику, которая была бы направлена на создание собственных новых знаний, добытых в результате экспериментов и научных исследований. Данная политика должна поддержать импортозамещение и позволить развиваться национальной экономике и науке. Именно государство должно помогать внедрению опытных образцов в серийное и промышленное производство, тем самым повышая эффективность современной национальной экономики и уровень развития человеческого капитала. Эти мероприятия окажут положительное влияние на разработку собственных технологий и инновационных продуктов, способствуя инновационно-технологическому развитию страны.

Заключение. Выявленные особенности инновационной деятельности в сфере промышленности и торговли, а также управления человеческим капиталом позволяют оценить перспективные профили инновационного развития для данных сфер. Развитие внутреннего рынка и удовлетворение потребительского спроса позволяют решать широкий круг задач, в том числе создать рабочие места, увеличить налоговую базу, снизить социальную напряженность, развить процесс диверсификации промышленности. Необходимо найти оптимальное решение представленных проблем, ведь инновационное развитие играет значимую роль в современной экономической ситуации России, а также является движущим фактором конкурентоспособности на рынке производства и торговли. Развитие цепной розничной торговли выдвигает на первый план вопросы модернизации управления коммерческими предприятиями. Более жесткая конкуренция создает условия, стимулирующие дальнейшее внедрение инноваций, что, несомненно, ведет к стабильному росту экономики в стране. Поэтому правительству России крайне важно своевременно анализировать текущее положение страны в глобальном рейтинге и принимать эффективные меры для соответствия уровня развития ведущих мировых держав.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Schumpeter J.A. *Essays: On entrepreneurs, innovations, business cycles and the evolution of capitalism*. New York: Routledge, 1989. – 380 p.
2. Княгинин В.Н. Новая технологическая революция: вызовы и возможности для России. Экспертно-аналитический доклад Центра стратегических разработок. М., 2017. – 136 с.
3. Becker G.S. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, University of Chicago Press, 1978 – 320 p.
4. Сысоева А.А., Калимуллин Д.М. Инвестиции в человеческий капитал как одно из условий формирования инновационной фирмы // *Экономика и социология*. 2014. № 23. С. 40-42.
5. Брик Л.В., Горельцев А.Г. К вопросу о сущности понятия “человеческий капитал” // *Вестник Мурманского государственного технического университета*. 2014. Т. 17. № 4. С. 637-642.
6. Белозурова Е.С., Сарилова О.А. Человеческий капитал как фактор инвестиционной привлекательности предприятия // *Социальное и экономическое развитие АТР: опыт, проблемы, перспективы*. 2017. № 1. С. 5-12.
7. Герасимов В.О., Шарафутдинов Р.И. Особенности формирования человеческого капитала в процессе инклюзивного роста и развития регионов Российской Федерации // *Экономические аспекты регионального развития: история и современность. Материалы X Всероссийской научно-практической конференции*. Елабуга: Елабужский институт КФУ, 2019. С. 78-84.
8. *Measuring human capital: a systematic analysis of 195 countries and territories, 1990–2016* // THE LANCET URL: [https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(18\)31941-X/fulltext](https://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(18)31941-X/fulltext) (дата обращения: 10.07.2019).
9. *Methodology for a World Bank Human Capital Index* // Всемирный банк URL: <http://documents.worldbank.org/curated/ru/300071537907028892/Methodology-for-a-World-Bank-Human-Capital-Index> (дата обращения: 10.07.2019).
10. Герасимов В.О., Шарафутдинов Р.И. Влияние государственных и частных инвестиций на человеческий капитал как ключевого фактора инклюзивного роста и развития регионов России. // *Новое в науке и образовании. Тезисы докладов Международной ежегодной научно-практической конференции Еврейского университета. Ответственный редактор Ю.Н. Коноракова*. 2019. С. 23-24.
11. *Перспективы развития мировой экономики, октябрь 2018 года* // Международный валютный фонд URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018> (дата обращения: 24.07.2019).
12. Асланов Д.И. Человеческий капитал – важнейший фактор экономического роста // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2017. Т. 28. № 2. С. 71-75.
13. Побирченко В.В. Позиции России в основных сегментах мирового рынка энергоресурсов // *Электронный мультидисциплинарный научный журнал с порталом международных научно-практических конференций Интернетнаука*. 2017. № 1. С. 43-59.
14. Пуряев А.С., Пуряев А.А., Харисова А.Р. Разработка внешнеэкономических параметров для учета в оценке эффективности инвестиционных проектов глобального и народнохозяйственного уровня значимости // *Экономические и гуманитарные науки*. 2019. № 2(325). С. 3-16.
15. Быченко Ю.Г., Баландина Т.М. Механизм инновационного развития человеческого капитала // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Социология. Политология*. 2019. Т. 19. № 1. С. 12-16.
16. Новиков С.В. Концептуальные основы взаимодействия вузов и промышленных предприятий в контексте развития инноваций // *Наука и бизнес: пути развития*. 2018. № 8 (86). С. 72-75.
17. Mironova D.Yu., Muravskii D.V., Kuznetsova S.A., Morozova D.R., Morozova T.I., Tianrong L. *Exploring forms of academic engagement for mnes in the Russian it industry (part I. academic engagement and multinational enterprises)* // *Инновации*. 2018. № 7 (237). С. 50-57.
18. Кульметев Р.И., Нуреева Р.Р. Инновационная экономика как фактор конкурентоспособности региона на примере Самарской области. Экономика и менеджмент систем управления. 2018. Т. 30. № 4-2. С. 217-225.
19. Гохберг Л. Кузнецова Т. S&T и инновации в России: Ключевые проблемы в посткризисный период // *Журнал Восток-Запад бизнеса*. Т. 17. №2-3. С. 73-89.
20. *Global innovation index 2018 energizing the world with innovation 11th edition*. Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Sacha Wunsch-Vincent. [Электронный ресурс] URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#> (дата обращения 23.07.2019г.)
21. Официальный сайт РВК. Государственный фонд фондов Институт развития Российской Федерации // URL: <https://www.rvc.ru/> (дата обращения: 21.07.2019).
22. Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А. *Индикаторы инновационной деятельности 2018. Статистический сборник /; Науч. исслед. ун-т И60 «Высшая школа экономики»*. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
23. Герасимов В.О., Карпова А.М., Любова О.В. Инвестиции в человеческий капитал как основной фактор развития инновационной региональной экономики // *Современный менеджмент: теория и практика. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. К 85-летию Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. Под общей редакцией Н.В. Кузнецовой. Магнитогорск: Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова, 2019. С. 105-110.*
24. Бобылев Г.В., Валиева О.В., Кравченко Н.А., Федоров

А.А., Халимова С.Р. Россия в зеркале международных рейтингов. Информационно-справочное издание / отв. ред. В.И. Сулов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск: Автограф, 2015. – 115 с.

Статья поступила в редакцию 07.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0017

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКИХ УСЛУГ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

© 2019

Белозерцева Наталья Петровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Международного маркетинга и торговли»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток ул., Гоголя 41, e-mail: belozer18@yandex.ru)*

Оточина Анастасия Денисовна, логист

ООО «Элион»,

(690014, Россия, Владивосток, ул. Героев Тихоокеанцев, д. 24 А - 49, e-mail: nastyaotochina@gmail.com)

Аннотация. В России на сегодняшний день активно развивается такая отрасль народного хозяйства как логистика. Склад является одним из важнейших элементов логистической системы. Не так давно на рынке складской недвижимости наиболее распространенными были обособленные помещения относительно небольшого размера, которые обслуживали пять-десять человек. Однако сегодня в связи с развитием рынка логистических услуг все чаще подобных помещений недостаточно для потребностей бизнеса, поэтому требуется строить и оборудовать крупные складские комплексы, которые способны обеспечить значительные объемы производства и торговли. Такие комплексы очень удобны не только для компаний, которые осуществляют работу с различными группами товаров или имеют производство больших объемов, но и также для небольших организаций. Вместе с тем, в условиях растущей конкуренции в сфере складских услуг, появляются новые способы и формы обслуживания клиентов такие как, ответственное хранение, аренда, строительство под заказ (build-to-suit). В этой связи цель статьи представить результаты исследования состояния рынка складских услуг Приморского края и выявить перспективы его развития. Актуальность работы заключается в том, что несмотря на высокие темпы развития логистической отрасли в стране, спрос на услуги ответственного хранения, аренды помещений под склад превышает предложение. Во многих регионах России по-прежнему существует проблема нехватки качественных складских площадей. Потребность в складах, отвечающих современным требованиям, испытывают все участники товародвижения: от производителей до розничных сетей, в том числе и иностранные логистические компании. Поэтому достаточно актуальным является исследование состояния и перспектив развития складских услуг России и в частности Приморского края.

Ключевые слова: складская логистика, складские помещения, складские услуги, аренда, ответственное хранение, тенденции развития, свободный порт, территория опережающего развития, перспективы, build-to-suit, Self Storage, Россия, Приморский край, потенциал.

STUDY OF THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WAREHOUSE SERVICES MARKET IN PRIMORSKY KRAI

© 2019

Belozertseva Natalya Petrovna, candidate of Economics, Associate Professor
at the Department of International Marketing and Trade

*Vladivostok state University of Economics and service
(690014, Russia, Vladivostok, Street Gogol, 41, e-mail: belozer18@yandex.ru)*

Otochina Anastasiya Denisovna, logist

ООО «Elion»

(690014, Russia, Vladivostok, Street Geroev Tikhookeansev, 24 A-4, e-mail: nastyaotochina@gmail.com)

Abstract. Today, such a branch of the national economy as logistics is actively developing in Russia. Warehouse is one of the most important elements of the logistics system. Not so long ago, in the warehouse real estate market, the most common were separate premises of relatively small size, which were served by five to ten people. However, today, due to the development of the logistics services market, such premises are often not enough for business needs, therefore it is necessary to build and equip large warehouse complexes that are able to provide significant volumes of production and trade. Such complexes are very convenient not only for companies that work with different groups of goods or have production of large volumes, but also for small organizations. At the same time, in the conditions of growing competition in the field of warehousing services, new ways and forms of customer service appear, such as responsible storage, rent, and custom construction. In this regard, the purpose of the article is to present the results of a study of the state of the warehouse services market in Primorsky Krai and to identify the prospects for its development. The relevance of the work lies in the fact that despite the high rates of development of the logistics industry in the country, the demand for safe custody services and rental of premises for a warehouse exceeds supply. In many regions of Russia, there is still the problem of a lack of high-quality warehouse space. The need for warehouses that meet modern requirements is experienced by all participants in the product movement: from manufacturers to retail chains, including foreign logistics companies. Therefore, it is quite relevant to study the state and prospects for the development of warehouse services in Russia and in particular the Primorsky Territory.

Keywords: warehouse logistics, storage facilities, storage services, rent, responsible storage, development trends, free port, priority development area, prospects, build-to-suit, Self Storage, Russia, Primorsky Krai, potential.

В последние годы рынок складской недвижимости в России активно развивается и складские услуги становятся всё более востребованы и не испытывают недостатка в спросе, особенно в условиях развития товарооборота между различными компаниями и регионами. В России начали формироваться новые транспортно-логистические центры. Сегодня наибольшее количество качественных складских комплексов сконцентрировано в центральных регионах России, особенно в Московской и Ленинградской областях [1].

По данным сайта международной консалтинговой компании в сфере недвижимости «Knightfrank.ru», которые предоставлены на рисунке 1, можно отметить, что

по итогам 2018 г. общий объем предложения качественной складской недвижимости в России составил около 23 млн. кв.м, из которых 58%, или 13,4 млн кв.м, расположены в Московском регионе, 14%, или 3,2 млн кв.м – в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а 28%, или 6,4 млн кв.м, – в регионах России [2].

Сегодня современной тенденцией развития складской недвижимости в России является строительство складов по принципу build-to-suit (BTS). Понятие «build-to-suit» означает строительство объектов коммерческой недвижимости (складские, производственные помещения) для конкретного арендатора с учётом его требований и особенностей его сферы бизнеса. То есть BTS – это

некий формат отношений между бизнесменами и девелоперами, в результате которого обе стороны получают взаимную выгоду: одни – доступную недвижимость для бизнеса, полностью соответствующую его требованиям, другие – гарантию аренды построенных объектов [3,4].

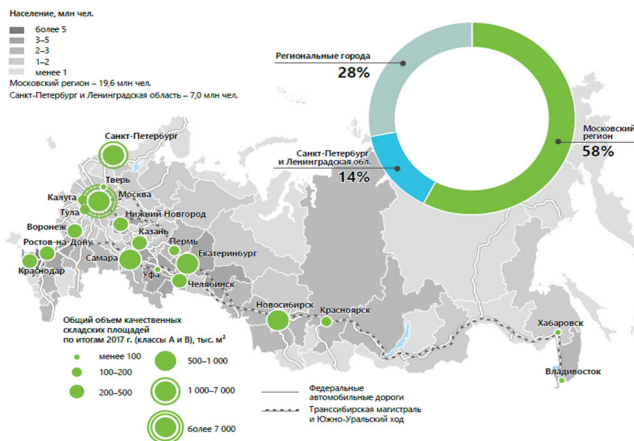


Рисунок 1 – Распределение общего объема предложения качественных складов класса А и В по России, 2018 г.

По принципу «build-to-suit» к концу 2018 года в России было реализовано более 63% от объема введенных в эксплуатацию объектов. За 2018 г. в регионах России (без учета Московского региона, Санкт-Петербурга и Ленинградской области) было введено в эксплуатацию около 350 тыс. кв. м качественных складских площадей, что на 27,7% превышает показатель ввода за 2017 г. Наибольший объем складских площадей был введен в Екатеринбурге – около 61 тыс. кв. м и во Владивостоке – около 50 тыс. кв. м. 87% (304 тыс. кв. м) от общего объема введенных в 2018 году объектов было построено для конечного использования как в формате built-to-suit, так и с привлечением генерального подрядчика, остальные 13% (46 тыс. кв. м) были построены спекулятивно. Крупнейшими спекулятивными проектами, введенными в эксплуатацию в 2018 г., стали фаза 2 складского комплекса Dockland в Туле площадью около 21 тыс. кв. м и очередь 4 в производственно-логистическом комплексе «Авиаполис Янковский» во Владивостоке площадью около 25 тыс. кв. м.

В большинстве регионов России по итогам 2018 года наблюдалось ограниченное предложение качественных складских помещений. Доля вакантных площадей (без учета Московского региона, Санкт-Петербурга и Ленинградской области) по итогам 2018 года составляла 4,4%, что эквивалентно 280 тыс. кв. м в абсолютном выражении.

По данным сайта «KnightFrank.ru», можно отметить, что наибольшая доля вакантных площадей по итогам 2018 года наблюдалась в Калуге – 38,4%, в Туле – 11,4% и в Ростове-на-Дону – 8,8%. Однако, несмотря на высокий показатель в процентах, в абсолютном выражении объем вакантных складских площадей находился на низком уровне. Наименьшая доля вакантных складских площадей наблюдалась в Краснодаре – 0,5%, в Омске – 0,5% и во Владивостоке, где к концу 2018 года не было зафиксировано вакантных площадей [2]. 2018 год был более динамичным с точки зрения ввода новых объектов в регионах России, чем 2017 год. Однако, несмотря на увеличение объемов строительства, в структуре предложения в регионах России по-прежнему доминируют складские помещения категории С и D. Новые объекты в большинстве случаев строятся для конечного использования, и данный вектор развития будет преобладать на региональном рынке складской недвижимости [5,6].

Каково же состояние развития рынка складских услуг в Приморском крае? С этой целью было проведено

кабинетное исследование, в частности мониторинг рынка складской недвижимости, который представляет собой сбор и анализ информации в открытых источниках о складских помещениях всех классов (А, В, С, D), находящиеся в стадии завершения строительства, сданные в эксплуатацию и находящиеся в эксплуатации.

Самым современным и крупнейшим складским комплексом на территории Приморского края является «Авиаполис Янковский». «Авиаполис Янковский» — это индустриально-промышленный парк, создаваемый компанией DNS Development на площади 152 га. Участок располагается в исключительно-динамической зоне, как с точки зрения инфраструктуры, так и в непосредственной близости от ключевых транспортных узлов. Расстояние до города Владивосток всего 40 км, до города Артем – 4,7 км, до города Находка – 139 км. Один из первых резидентов Свободного порта Владивосток. Авиаполис включает в себя 20 складов различных классов: В, В+, А, А+. Общая ёмкость складов свыше 70 000 м³ или 45 000 паллетомест.

«Авиаполис Янковский» предоставляет полный комплекс услуг аренды готовых современных складских помещений класса А, В+, строительство складских и производственных помещений по технологии Built-To-Suit, а также широкий выбор возможностей для инвестиций [7].

На сегодняшний день «Авиаполис Янковский» является крупнейшим кластером в сегменте складской недвижимости. Однако такого рода складского комплекса на весь Приморский край явно недостаточно.

В структуре предложения доминируют старые объекты времен советской постройки. Рынок складской недвижимости в городе Владивосток всё еще остается не насыщенным качественными складскими помещениями. Наибольшую долю складских помещений занимают склады категории С и D – 25% и 60% соответственно. Наименьшую долю занимают склады категорий А+, А и В+, В, 3% и 12% соответственно

Складские площади класса А и В — это современные одноэтажные складские здания, построенные по последним технологиям, оснащённые системами пожарной и охранной сигнализации, автоматическими системами пожаротушения, вентиляцией и системой видеонаблюдения. Имеют высокие потолки (класс А – от 10 м, класс В от 6), ровный бетонный пол с антипылевым покрытием, с нагрузкой не менее 5 тонн/кв.м. Стоимость аренды таких помещений самая высокая. [8,9]

Класс С и D — это, как правило, неотапливаемые ангары, подвальные помещения и сооружения гражданской обороны, без каких либо современных систем, с высотой потолка от 4 метров [10]. Таких площадей на рынке достаточно много, большинство из них пустуют, на них практически нет спроса но, как правило, стоимость их ниже рыночной. Такие склады, если взять, например, режимное хранение, требуют больших инвестиций. Качественных больших складских помещений в Приморском крае заметно не хватает, данный сегмент рынка необходимо развивать.

Сегодня на рынок приходят требовательные заказчики. Они предъявляют высокие требования к складским и производственным площадям. Поскольку оптимизация складских процессов — распространенный путь снижения затрат, то требования к качеству обслуживания и хранения продукции, автоматизации складских комплексов повышаются. Логистика товародвижения очень важна, и каждая компания подбирает склад под свои бизнес-процессы. Речь идет о крупных компаниях. Строительство склада категорий А или В+ стоит от 100 млн. рублей и выше за 7000 кв. м. Это и проектные работы, и земляные, и само строительство. Мелкий и средний бизнес не занимается автоматизацией складов. Максимум, что они могут себе позволить, это «ячеистое» хранение на складе и lite-автоматизация средствами 1С с фактическим бумажным документооборотом [10,11].

В таблице 1 приведен обзор компаний, предоставляющих аренду помещений категорий А+,А и В+,В и услуги ответственного хранения в пригороде и городе Владивосток.

Как видно из таблицы 1, концентрация складских комплексов класса А и В наблюдается вблизи города Артём и в пригороде Владивостока. Это объясняется выгодным экономическим положением, близостью крупных магистралей и более низкой стоимостью строительства склада, чем в городе Владивосток.

Стоимость аренды складских помещений класса А и В, как показывает таблица 1, варьируется в диапазоне 120–400 руб. за кв. м в месяц. Стоимость ответственного хранения от 15 рублей за паллетоместо в сутки. Во Владивостоке зафиксирован самый высокий уровень запрашиваемой ставки аренды по России – 4 800 руб./кв. м/год, в то время как средний уровень запрашиваемой ставки аренды на складские площади класса А в регионах России в среднем составляет 3500 руб./кв. м/год без учета НДС, операционных расходов и коммунальных платежей. Ставка аренды превышает среднероссийский показатель, в тех регионах, где наблюдается дефицит качественного предложения.

Таблица 1 - Таблица 4 - Список компаний, предоставляющих аренду помещений категорий А+,А и В+,В и услуги ответственного хранения в городе Артём и городе Владивосток в 2018 г.

Класс склада	Наименование компании	Общая площадь объекта	Местонахождение	Вид предоставляемой услуги	Стоимость услуги
А+,А	«Авиаполис Яковлевский»	52033 кв. м	Артём	Аренда	От 400 руб./кв.м/месяц
	«Эй-Пи Трайл»	25 000 кв. м	Артём	Аренда	От 300 руб./кв.м/месяц
	«Мир упаковки»	5500 кв. м	Артём	Ответственное хранение	От 15 руб./паллетоместо/сутки
	«АЮСС-ВСТК»	6000 кв. м	Владивосток	Ответственное хранение	От 25 руб./1кв.м/месяц
	«Авиаполис Яковлевский»	52700 кв. м	Артём	Аренда	от 400 руб./кв.м/месяц
В+,В	«ТОЭК Приморье»	1600 кв. м	Владивосток, п. Угловое	Аренда	от 400 руб./кв.м/месяц
	«Терминал ВЛ»	2300 кв. м	Владивосток	Аренда	от 100руб./кв.м/месяц
	«ХРИЗОЛИТ»	700 кв. м	Владивосток	Ответственное хранение	от 18 руб/паллетоместо/сутки
	«Профит Транс»	3 600 кв. м	Владивосток ст. Спутник	Аренда	от 230 руб./кв.м/месяц
	«ТОЭК Приморье»	1 600 кв. м	Владивосток п. Угловое	Аренда	от 400 руб./1кв.м/месяц
	«ВЛ лоджистикс»	8 000 кв. м	Владивосток	Аренда	от 130 руб./кв.м/месяц
	«ВЛАДСНАБ»	4000 кв. м	Владивосток ст.Весенняя	Аренда	от 100 руб./кв.м/месяц
	«ЭкСпЭл-Восток»	1400 кв. м	Владивосток ст. Океанская	Аренда	от 400 руб./кв.м/месяц
	«ТИС – Лоджистикс»	7000 кв. м	Г. Владивосток	Аренда	от 200 руб./кв.м/месяц
	«ТЭССА»	3 000 кв. м	Г. Владивосток	Аренда	от 120 руб./кв.м/месяц
	Производственно-складской комплекс «ДВ-Склад»	12 000 кв. м	Г. Владивосток	Аренда	от 299 руб./кв.м/месяц
	Складской комплекс «Негоциант стандарт»	11000 кв. м	Г. Владивосток	Ответственное хранение	20 руб. за паллетоместо/сутки
	Компания «Движение ДВ»	3 000 кв. м	Г. Владивосток ст. Весенняя	Ответственное хранение	От 15 руб. паллетоместо/сутки
	Производственно-складской комплекс Влад-склад	120000 кв. м	Г. Владивосток	Аренда	от 200 до 400 руб./кв.м/месяц

* Составлено автором по данным в открытых источниках сети интернет

Запрашиваемая цена продажи built-to-suit проектов от 10 000 кв. м в 2018 году в регионах России находилась в диапазоне 35 000–40 000 руб./кв. м без учета НДС [12]. Следует отметить, что стоимость строительства складского комплекса в регионах России превышает стоимость строительства складов в столичном регионе. Прежде всего это связано с увеличением затрат на транспортировку строительных материалов, необходимостью поиска квалифицированных строительных бригад и т. д. Хотелось бы отдельно отметить, что во Владивостоке развивается новое популярное направление складов

малого формата — Self Storage. Такие промышленные объекты состоят из нескольких индивидуальных блоков, имеющих отдельные входы, подъемные ворота, в большинстве случаев по соседству с ними находится офисное помещение. Отдельные блоки могут быть как небольшими по размеру (100-300 квадратных метров), средними (300-1000 квадратных метров), так и достаточно большими (1000-5000 квадратных метров)[13]. Склад такого типа предусматривает самостоятельный и единоличный доступ клиента к своему индивидуальному отсеку или боксу, расположенному на территории склада. Отличие его от склада с ответственным хранением заключается в том, что арендодатель не делает опись имущества и не контролирует его состав или наличие в выделенном боксе[14].

На данный момент услуги индивидуального хранения (Self Storage) во Владивостоке предоставляют две компании — «ЮНИОН-БОКС» и «U-BOX». В среднем стоимость на услуги индивидуального хранения одинаковая: 1100—1200 руб. за кв. м в месяц при аренде бокса/склада до 3 месяцев и 800 руб. кв. м в месяц при аренде на 12 месяцев на условиях полной оплаты за весь период.

На современном этапе рынок складских услуг Приморского края обладает потенциалом развития. В долгосрочной перспективе можно ожидать, что низкая доля вакантных площадей и относительно высокий спрос на качественные площади со стороны производственных компаний и торговых операторов будут способствовать росту предложения новых складских площадей. Спрос на покупку, аренду складских и распределительных комплексов и проекты built-to-suit поддерживают как местные игроки рынка, так и из других регионов[15].

Основными трендами роста строительства помещений является декларация о развитии ТОР и свободного порта. По сравнению с прошлыми годами строительство современных складов и развитие складских услуг на данный этап времени пошло гораздо активнее. Это направление стало интересно в разрезе инвестирования. И в ближайшие 3–5 лет крупный бизнес будет строить склады, как под себя, так и для аренды с оказанием полного комплекса услуг ответственного хранения [16,17].

Сейчас Приморский край даже наполовину не удовлетворяет спрос рынка на складские площади. В будущих планах строительство распределительных центров для местных продуктовых ритейлеров: «Самбери», «Фреш-25» и «Реми», которые требуют порядка 25-30 тыс. кв. м. На очереди - общественный распределительный центр, который будет обслуживать несетеую розницу и которому понадобится около 50 тыс. кв. м. К распределительным центрам будут тяготеть овощехранилища, морозильники (+80 тыс. кв. м) и склады для хранения бакалейной группы товаров (+70 тыс. кв. м). Поэтому только местному продовольственному ритейлу для обслуживания существующей розницы необходимо еще 200-250 тыс. кв. м. новых складов. Если сюда придут федеральные сети, они добавят еще 15-20 тыс. кв. м., которые потребуются им для РЦ[18]. Поэтому потребность рынка в качественных складах уже сегодня сопоставима с общим количеством складов, которые есть в Приморье.

Остальным ритейлерам сегментов бытовой техники, электроники, хозяйственных товаров, одежды и обуви, которые возят товары из АТР, требуется примерно такой же объем - 200-300 тыс. кв. м. Исходя из этого, можно сделать вывод, что в Приморском крае необходимо ввести огромное количество складских площадей, чтобы обеспечить текущие потребности рынка[19,20].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дыбская В.В. Логистика складирования: учебник для студентов вузов / В. В. Дыбская. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 559 с
2. «Аналитические отчеты Knight Frank» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.knightfrank.ru>
3. Фразелин, Э. Мировые стандарты складской логистики /

- Эдвард Флазелли; пер. с англ. Д. Любовина. – М.: АльпинаПаблшер, 2017. – 336 с.
4. Ричардс, Гвинн. Управление современным складом / Гвинн Ричардс ; [пер. с англ. науч. ред. М. Власова]. — Москва : Эксмо, 2017. — 496 с.: ил. — (Лучший мировой опыт).
5. Степанов, В.И. Логистика. Учебник для бакалавров / В.И. Степанов – М.: Проспект, 2016. – 488 с.
6. Белозерцева Н.П. А.О. Таран *Некоторые аспекты автоматизации складской деятельности*//Экономика и предпринимательство: научный журнал № 12 (ч.1), 2015 г
7. О проекте Авиаполис Янковский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yankovskypark.ru/>
8. Иванов, Г.Г. Складская логистика: учебник / Г.Г. Иванов, Н.С. Киреева. – М.: Инфра-М, 2017. – 192 с.
9. Гаджинский А. М. Логистика: учеб. Для студ. Вузов, обуч. По напр. Подгот. «Экономика»/ А. М. Гаджинский. — 10-е изд. Перераб. И доп. — М.: Дашков и К, 2015– 407 с
10. Россоха Д. Ю. Логистика в России: проблемы, возможности, решения // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 94-96. — URL <https://moluch.ru/archive/117/30354/> (дата обращения: 29.05.2019).
11. Гуторов М. Ф. Логистика. Иркутск: Изд-во БГУ, 2018. 165 с. URL: <http://sgal.bgu.ru/pub.aspx?id=23622> (дата обращения: 1.02.2019)
12. Россоха Д. Ю. Логистика в России: проблемы, возможности, решения // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 94-96. — URL <https://moluch.ru/archive/117/30354/>
13. Юрченко К. А. Рынок складских услуг. Основные требования к складам/ Журнал: Экономические науки 5(78) 2011г С. 141-146
14. Складская логистика: Учебник / Иванов Г.Г., Киреева Н.С. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 192 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) ISBN 978-5-8199-0645-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/536700>
15. Сечкарёв А.А., Сухов А.А. Анализ современного состояния и прогноз спроса на терминально-складские логистические услуги в России/ Журнал вестник транспорта, №5 2014 г. С.: 38-44
16. Пономарёв Н. Е. Анализ процессов на складе и организации его работы // Молодой ученый. — 2016. — №13.1. — С. 91-94. — URL <https://moluch.ru/archive/117/28926>
17. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики. Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волощиченко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие/Москва, 2014
18. Коммерческая логистика : учеб. пособие / Н.А. Нагапетьяни, Н.Г. Каменева, В.А. Поляков [и др.] ; под общ. ред. Н.А. Нагапетьяни. — М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 253 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/982239>
19. Реестр резидентов свободного порта Владивосток. Корпорация развития Дальнего Востока [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://erdc.ru/upload/reestr-spv.pdf>
20. Транспорт как залог развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eastrussia.ru/material/vef-18/>

Статья поступила в редакцию 31.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0018

ИНСТРУМЕНТЫ СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

© 2019

Беркалов Сергей Витальевич, научный сотрудник лаборатории,
школы инженерного предпринимательства

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет
(634050, Россия, Томск, проспект Ленина, 30, e-mail: Berkalov@gmail.com)*

Аннотация. Представленная в статье социальная технология рассматривается как необходимость внедрения её в практику социально-проектной деятельности. Раскрывается сущность социальных технологий, рассматриваются основные элементы и этапы развития социальных технологий как сложный процесс социальной деятельности. Дается её характеристика и виды подходов в трудах известных исследователей. Автором предложена классификация подходов к определению и разработке понятия «социальные технологии». Исследуется анализ подходов развития современных социально-экономических систем в сфере управления проектной деятельностью. В статье приведён анализ взглядов исследователей на толкование понятия социальное проектирование и технологию его реализации в условиях социальной среды. Определяются инструменты социальных технологий необходимые для эффективного применения в социально-проектной деятельности. Приведён зарубежный и российский обзор инвестирования социально-значимых проектов в области ГЧП. Автор вскрывает необходимость применения инструмента социальных технологий в инвестирование структуру ГЧП. Инструмент социального проектирования создаёт возможность на «сращивание» аналитических, проектных и экспертных подходов. Даны рекомендации для применения инструментов социальных технологий в области инвестирования социально-экономических проектов РФ. Материалы исследования представляются плодотворной основой для дальнейшей разработки в области разработки, изучения и применения социальных технологий.

Ключевые слова: социальная технология, социальное проектирование, проект, инвестиции, управление проектами, социально-экономическое развитие, эффективность управления.

TOOLS OF SOCIAL TECHNOLOGIES AS AN EFFECTIVE MANAGEMENT IN INVESTMENT PROJECTS

© 2019

Berkalov Sergey Vitalevich, laboratory researcher,
school of engineering entrepreneurship

*National Research Tomsk Polytechnic University
(634050, Russia, Lenin Avenue 30, Tomsk, e-mail: Berkalov@gmail.com)*

Abstract. The social technology presented in the article is considered as the need to introduce it into the practice of social project activities. The essence of social technologies is revealed, the main elements and stages of the development of social technologies are considered as a complex process of social activity. Given its characteristics and types of approaches in the works of famous researchers. The author proposed a classification of approaches to the definition and development of the concept of “social technologies”. The analysis of the approaches to the development of modern socio-economic systems in the field of project management is investigated. The article provides an analysis of the views of researchers on the interpretation of the concept of social design and the technology of its implementation in a social environment. The tools of social technologies necessary for effective application in social project activities are determined. An overseas and Russian review of investing in socially significant projects in the field of PPP is given. The author reveals the need to use social technology tools in investing the structure of PPP. The social engineering tool creates an opportunity to “merge” analytical, design and expert approaches. Recommendations are made for the application of social technology tools in the field of investment in socio-economic projects of the Russian Federation. The research materials are a fruitful basis for further development in the development, study and application of social technologies.

Keywords: social technology, social design, project, investment, project management, socio-economic development, management efficiency.

Социальные технологии (СТ) рассматриваются как важнейшие элементы механизма управления, они распространяются на социально-экономическую, политическую и духовную сферу общественной жизни. СТ перестают быть жёстко детерминированными, они инновационны по своей сущности и в конце концов разрушает все нормы, устоявшегося способа мышления, превращаясь в средство, и инструменты социальной системы. По своей сути СТ является универсальной технологией системного знания, которая даёт возможность оценить проблемную либо негативную ситуацию в регионе, городе, селе, а также показать ухудшение социально-экономического положения в стране.

Термин восходит к работам австро-британского политического философа и социолога К. Р. Поппера (Karl Raimund Popper). Введённое автором понятие «the piecemeal social engineering» сыграло важную роль в теории социальной технологии, значение этого понятия характеризует постепенное, последовательное и поэтапное социальное преобразование текущим потребностям общества. В своих публикациях К. Р. Поппер довольно подробно характеризует данную концепцию: «социальной технологии - это метафора, введенная для обозначения процесса, предполагающего использование положений

социальных теорий в процессе изменения общества и его социальных институтов» [1, С. 54].

К. Р. Поппер разработал теоретическую модель социальной технологии, на основе которой перечислил основные моменты:

– Насколько задачи или цели социальной практики совместимы друг с другом в процессе преобразования и управления объектом.

– Являются ли цели и задачи достижимы в процессе преобразования и управления объектом.

– При каких обстоятельствах наступает преобразование и реализация социальных задач в обществе (социальных групп, индивидуумов), а также какие последствия за этим последуют в дальнейшем.

В результате, К. Р. Поппер осмысливает понятие сущности социальной технологии и делает вывод о том, что социальная технология может быть раскрыта только через динамику социальных процессов, а именно только посредством целенаправленного воздействия на социальный объект через концептуальный аппарат. Модель концептуального аппарата ориентирована в первую очередь на социальные инструменты: социальное проектирование, прогнозирование, планирование, моделирование для каждого жизненного сценария исходя из

сложившейся ситуации. По мнению автора, дальнейшее развитие социальной технологии заключается «в том, чтобы забыть словесные перепалки и энергично взяться за практические проблемы нашего времени с помощью теоретических методов, которые в основе своей одни и те же для всех наук» [1, С. 257-258].

В России термин «социальные технологии» активно вошёл в научную среду в начале 80-х годов, но первым кто работал над проблемой социальных технологий был Н. И. Кареев [2]. Конечно он не употреблял напрямую в своей работе термин «социальные технологии», однако он описывал его сущностные характеристики, как о сознательном и целенаправленном вмешательстве индивидуума в ход истории, в особый ракурс исторического дискурса. Опираясь на анализ научных публикаций, мы однозначно можем сказать, признанного определения термина «социальная технология» нет и по сей день, что лишний раз доказывает о сложности самого феномена и разнообразии подходов к определению его сущности.

Ниже приведена таблица 1, в которой показаны основные направления исследований в концепции социальных технологий.

Таблица 1 – Подходы концепции социальных технологий

Подход	Социальная технология	Исследователи
Системно-деятельностный	Практическое применение ключевых знаний.	В. Г. Афанасьев, Н. Стефанов, М.Марков, В. И. Патрушев и др.
Гносеологический	Теория познания (система знаний).	И. Т. Касавин, А. К. Зайцев, Б. Г. Юдин, В. В. Щербина, Ю. П. Сурмина, В. М. Шепель и др.
Инструментальный	Средство (инструменты) и методы социальных преобразований.	Г.П. Щедровицкий, В. И. Подшивалкина, Ж. Т. Тощенко, Т. М. Дридзе и др.
Практический (утилитарный)	Методы оценки системы ценностей, норм, традиций и инновационных знаний.	В. П. Иванов, В. И. Патрушев, Л. Н. Албастова, Т. В. Мартыненко, Г. И. Иконникова и др.

* Источником: разработано автором на основе исследуемых материалов

Как видно из таблицы 1 социальные технологии имеют широкий спектр мнений у разных исследователей. Чтобы поднимаемая проблема стала более прозрачной, мы проведём краткий обзор и классификацию основных направлений. Предлагаем объединить концепцию социальных технологий в четыре направления: системно-деятельностную, гносеологическую, инструментальную и практическую (утилитарную).

Системно-деятельностный подход можно рассматривать как средство, взаимодействия между наукой и практикой. Как отмечает в своей работе В. Г. Афанасьев: «СТ – это средство перевода требований объективных законов на язык общественной практики социального управления, перевод абстрактного языка науки, отражающей объективные закономерности развития общества, на конкретный язык решений, нормативов предписаний, регламентирующих стимулирующих людей, каждого конкретного человека на наилучшее достижение поставленных целей» [3, С. 235].

Таким образом, автор, фиксирует прямую связь новых научных разработках в различных сферах научного знания и познаёт универсальность СТ как своеобразный инструмент воздействия под задачи практической деятельности, что в интерпретации языка социальной науки на конкретный язык практики.

В рамках данной гипотезы подобную трактовку в отношении СТ высказывает М. Марков, в своих публикациях он делает вывод: «СТ – это разновидность технологии, которая трактуется как способ (или инструмент) организации этой деятельности» [4]. В следствии этого данный способ концепции организации СТ наиболее

типичен для этой деятельности. Однако, далее автор уточняет, что столь сложный процесс нужно расчленив на составляющие подсистемы предписанных взаимосвязанных процедур и это обязательное действие нужно производить для каждой сложной операции. С учётом данного обстоятельства, М. Марков приходит к мысли, что основополагающим признаком СТ является определенный уровень алгоритмизации и стандартизация процедур.

Можно сказать, исследователи системно-деятельностного подхода связывают специфику социальных технологий с наработанными званиями в различных сферах и применение этих знаний на повседневную практику. «Социальная технология есть некое связующее звено между теорией и методологией с одной стороны и социальной практикой жизнедеятельности с другой» [5].

Гносеологический подход по мнению учёных заключается в способности человека познать действительность, то есть это процесс взаимодействия объекта познания и субъекта познания в результате которого возникают новые знания. Как отмечает в одной из своих работ И. Т. Касавин: «Социальные технологии необходимо связывать в первую очередь с наукой. А научные исследования должны включать в себя социально-гуманитарную ценностную экспертизу, особого рода социальную технологию. Между наукой и технологией существует взаимная обратная связь» [6, С. 5].

Подтверждение данного тезиса мы находим в одной из работ профессора В. М. Шепеля: «СТ – система научных знаний, использование которых позволяет реализовать конкретный человеческий замысел при помощи определённых условий, средств и способов» [7, С. 146].

Таким образом, в центре гносеологической концепции стоит вопрос может ли социальные технологии опираться на базу естественных наук. Анализируя высказывания известных учёных, мы приходи к мысли, что наука играет роль главного мотора развития социальных технологий. Смысл технологий определяется наличием знаний о соответствующих процессах, возможностью контролировать эти процессы, которые оказывает существенное влияние на все сферы общества. Вместе с тем, по мере появления новых прикладных функций научного знания появляется возможность усовершенствовать те виды деятельности, которые прежде всего были незнакомы (недоступны). Поэтому в последнее время получили широкое распространение такие термины, как «технология управления», «технология общения», «социальная технология» и др.

Но существует и другое мнение, где специфика СТ не опирается на разработку и положения научного знания, а связана с повседневными быденными навыками, методами, приёмами и инструментами социальных преобразований (инструментальный метод). «СТ – инструмент практической деятельности, направленный на удовлетворение потребностей людей, которые базируются не на научных открытиях, а на повседневном знании» [8].

Этой точки зрения придерживается Т. М. Дридзе, в одной из своих работ автор отмечает: «СТ – это инструментальное средство, применяемое для решения типовых задач, возникающих в сфере социально-проектной деятельности, связанных с выработкой эффективных образцов решения социальных проблем» [9]. С учётом накопленного знания Т. М. Дридзе рассматривает подход социального проектирования (прогнозный, проблемно – ориентированный) как инструмент социальных технологий, который напрямую связан для выработки приёмов и методов их применения, а также для решения перспективных социальных проблем, возникающих в управленческой сфере при реализации социальных программ. Наиболее значимой функцией СТ по мнению Т. М. Дридзе является обоснованность принятия верного управленческого решения, которое основывалось на предварительном получении прогнозов.

Похожее, но более операционное определение СТ даёт российский учёный Г. П. Щедровицкий, по его мнению, «СТ – это инструмент обеспечения социальных изменений в обществе и как продукт, и как средство проектирования социальной реальности» [10]. Завершающую точку в утверждении инструментального подхода ставит Ж. Т. Тощенко, «СТ имеет существенные характеристики такие как:

- Социальная технология представляет определенный способ достижения общественных целей.
- Сущность этого способа состоит в пооперационном осуществлении деятельности.
- Операции разрабатываются предварительно, сознательно и планомерно.
- Разработка проводится на основе и с использованием научных знаний.
- При разработке учитывается специфика области, в которой осуществляется деятельность.
- Социальная технология выступает в двух формах: как проект, содержащий процедуры и операции, и как сама деятельность, построенная в соответствии с этим проектом» [11, С. 454].

Для современной экономической науки данные утверждения вскрывают новый пласт исследований, направленных на перспективы изучения феномена социальных технологий и их влияние на экономические процессы и явления, лежащие в рамках общественного производства.

Следующим звеном в подходе реализации СТ является (практический (утилитарный)) метод, который лежит в плоскости методов оценки системы ценности, норм, традиций и инновационных знаний. Как отмечает В. М. Иванов «СТ – как важный элемент управления, выполняющий прежде всего инновационную функцию, и определял их как систему методов, направленных на выявление и использование скрытых потенциалов социальной системы, что обеспечивало получение заданного социального результата при наименьших управленческих издержках» [12, С. 17]. И далее В. М. Иванов указывает на этот процесс как на некий аналог технологий, который имеет свою форму и определённый алгоритм деятельности. В качестве примера автор показывает значимые аргументы происходящие в жизни общества: улучшение условий жизни людей; предотвращение социального конфликта; укрепление социальной организации.

Таким образом, В. М. Иванов утверждает, что объектом СТ выступает не только как система инструментальных средств, а сам человек, осуществляющий коррекцию реальности. Отсюда технология становится неотъемлемым фактором культуры управления и как результат – мериллом развития индивидуума. Как справедливо замечают Л. Н. Албастова и Т. В. Мартыненко, «социальная технология выступает в виде стандартов-запретов, правил, норм, а также апробированных средств, способов и приемов целостной человеческой деятельности, позволяющих достигнуть заданных результатов» [13, С. 42–43.].

Иначе говоря, практический (утилитарный) метод реализует «перевод объективных законов в механизм социального управления, т. е. «перевод» абстрактного языка науки, отражающей объективные законы развития общества, на конкретный язык решений, нормативов, предписаний, регламентирующих, стимулирующих людей на достижения поставленных целей» [14, С. 369].

Подтверждение данной трактовки мы находим в работе Г. И. Иконникова: «СТ – это своеобразный механизм соединений знаний в условиях их реализации. Именно через технологизацию знаний получает сознательное выражение отношение людей к организации их деятельности по реализации поставленных целей и задач» [15, С. 27].

Таким образом, на основе анализа работ известных учёных, современное понятие «социальные технологии»

не имеет однозначного толкования и базируется в разных областях социальных технологий. Настолько в разных областях, что любое или менее рациональное управленческое воздействие на социум подпадает под ту, или иную концепцию научного знания, управления обществом, то есть под социальные технологии. Принимая все определения СТ и сводя их в единую общую сходящую точку для всех видов понятий, мы можем сказать, что «социальные технологии» для всех исследователей имеет общий вид технологии в процессе определённой отрасли производства. В общем понимании социальные технологии можно квалифицировать как способ эффективных управленческих решений, которые применяются для решения множества разноплановых теоретических и практических задач. Вместе с тем, использование социальных технологий, как инструмента социально-экономических изменений в жизни общества, позволяет повысить эффективность и точность планирования, а также принятие прогнозных и плановых решений. На основе анализа сущности социального и социокультурного видения можно сформировать общую логику алгоритма управления социальных технологий рисунок 1.

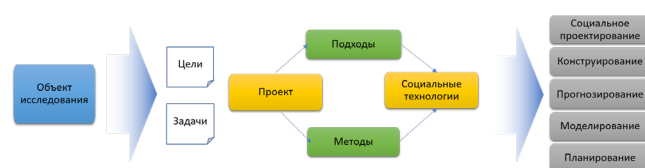


Рисунок 1 – Инструменты социальной технологии (составлено автором)

Особый интерес для нашего исследования представляет концепция социального проектирования (СП) на основе инструментального метода. В основе этой теории лежат принципы научного знания, совокупность приёмов и способов конструирования социальных объектов. С точки зрения современного исследования теория социального проектирования является теоретической конструкцией реальности, которая позволяет обществу, переживающему стадию экономических и социально-политических преобразований, достойно решать конфликтные ситуации, формулировать новые общественные модели преобразования действительности, формировать новые модели социальной деятельности» [16, С. 5].

Таким образом, в методике социального проектирования постоянно используются научные разработки, теории и исследования, а также элементы планирования, прогнозирования, моделирования в рамках социального управления. Размышляя в данном контексте, мы можем сказать, что концепция социальных технологий базируется на единой инструментально теоретико-методологической базе основ и методов общей теории управления. Тема социального проектирования для современной России представляет огромный интерес, так как позитивной чертой СП является её универсальность.

Сегодня сложились четыре подхода к раскрытию сущности социального проектирования на основе социальных технологий:

– Первый подход рассматривал концепцию проектирования как специфическую деятельность, которая является результатом разработки научно обоснованных вариантов развития новых объектов (моделей), социальных явлений и процессов в контексте решения определённых задач. Наиболее важной составляющей частью социального проектирования выступает прогнозная деятельность.

– Второй подход демонстрирует социальное проектирование как основополагающее (нормативно-целевое) определение будущего, выявление вариантов развития или изменения объекта в социальной среде, связывая его с реализацией стратегических прогнозов, проектов

программ и планов.

– Третий подход социального проектирования позиционируется как один из видов социального планирования, выбора путей планомерного введения инноваций.

– Четвёртый подход задаёт в качестве основной задачи социального проектирования принятие социальных приоритетов, проработки проектировочного аппарата на вновь принимаемых решениях.

Все четыре подхода базируются на исследованиях ведущих учёных в области социально-проектной деятельности. Для нашего исследования мы выберем три инструмента социального проектирования, которые отвечают наиболее востребованному решению в стратегии управления социально-экономических объектов - это проблемно-ориентированный, объектно-ориентированный и субъектно-ориентированный подход.

Проблемно-ориентированный подход является инструментом социального проектирования, он был сформирован по мере сложности восприятия окружающего мира и невозможности прямого переноса в социум технологий проектирования материальных и технических средств. Принципы этого подхода лежат в выявлении комплекса проблем, преодолении узких мест, создающих препятствия для надлежащего функционирования и развития желаемых свойств объекта. Отсюда, целью проблемно-ориентированного подхода является выявление негативных воздействий, порождающих неадаптивное, деструктивное явления, с последующим описанием тех конкретных действий, которые необходимо применить, чтобы обеспечить достижение поставленной цели и оценки конкретного результата.

В России данный подход начал разрабатываться группой исследователей (Э. А. Орлова, Т. М. Дридзе, О. Е. Трущенко и др.) на базе Института социологии РАН «Прогнозное социальное проектирование: теория, метод, технология» в 1986 году. Элементы проблемно-ориентированного подхода мы можем найти во всех целевых государственных программах и инвестиционных проектах, которые, как правило, разрабатываются по единой схеме “проблема-цели и задачи-механизмы решения задач-оценка результата”. Как отмечает в одной из своих работ Т. М. Дридзе: «Проблемно-ориентированный подход заключается в обширном поле научно-исследовательского поиска, ориентированного на интеграцию междисциплинарного научного знания в социальную практику, прежде всего в практику социально-ориентированного управления. Сама возможность такой интеграции требует овладения «мягкой» наукоёмкой социальной технологией, перекидывающей мост не только от теории к практике, но и от системы управления к человеку [17, С. 20].

Таким образом, в основе проблемно-ориентированного подхода лежит чёткое понимание модели проекта с его динамическими характеристиками, где учтены все возможные варианты развития сценария проекта. Методика позволяет реализовать обратную связь между диагностической и конструктивной стадиями процесса выработки решений. Характерной чертой проблемно-ориентированного подхода являются междисциплинарность, это является отрицательной и в тоже время положительной стороной, так как в проекте участвуют грамотные специалисты разного профиля (команда ученых-единомышленников), но вместе с тем их очень трудно набрать и удержать на всём протяжении проекта.

Объектно-ориентированный подход (тезаурусный) основывается на создании нового или реконструкции уже имеющих объектов (школа, больница, детские сады или спортивный комплекс), тем самым позволяет идейно-теоретические предпосылки концепции воплотить в практическую проектную деятельность как крупных, так и малых микропроектов. Совершенно справедливо отмечает В. А. Луков: «Объектно-ориентированный подход основывается на тезаурусной концепции, которая представляет собой полный систематизированный

состав информации (знаний) и установок в той или иной области жизнедеятельности, позволяющий в ней ориентироваться» [18, С. 27].

Таким образом, данный подход предъявляет специфическую плановую деятельность – четкое планирование и постоянный контроль за выполнением поставленной задачи. При этом: «Логика объектно-ориентированного проектирования дедуктивная: вначале формируется общий образ объекта в виде набора желаемых качеств, которыми он должен обладать, а затем осуществляется моделирование его структуры и механизмов, обеспечивающих его функционирование. Движение проектной мысли от общего к частному обеспечивает формирование целостного представления о проектируемом объекте, позволяет использовать научный потенциал системной методологии», даёт своё теоретическое обоснование объектно-ориентированного подхода Пушкирева Г. В. [19, С. 44-45]. Вместе с тем, субъектно-ориентированный (тезаурусный) подход «концентрируется на необходимости учета субъективного восприятия объективного мира, при котором важная роль отводится установкам, устремлениям и ценностным ориентирам, вовлеченных в проектную деятельность людей, выступающих как её соиздатели, так и объектом проектируемых социальных изменений» [20, С. 223].

Таким образом, субъектно-ориентированному подходу свойственна полнота знаний, а не хаотичное нагромождение разрозненных знаний. Строгая иерархическая система, где целью является субъективное представление о мире как образ рассуждения действительности, освоенной объектом. Как правило, для разных людей тезаурусы различны в виду их неодинаковости личностных свойств и среды проживания (жизнедеятельности). Тезаурус обладает своеобразной системой знаний (информацией) «иерархия знания в его пределах строится от общего к частному, а от своего чуждому» [20, С. 27].

В странах Европы в последние годы наблюдается перераспределение отраслевых приоритетов в сторону социально-значимых проектов. В настоящее время, согласно опубликованному отчёту от Европейского инвестиционного банка [21], наибольшая доля частного инвестирования приходится на Данию и Финляндию (95%), Словению (94%), Чехословацкую Федеративную Республику, Нидерланды и Швецию (91%). Самая низкая доля инвестиций частного бизнеса ЕС в 2018 году приходится на Грецию и Болгарию (64%) рисунок 2.

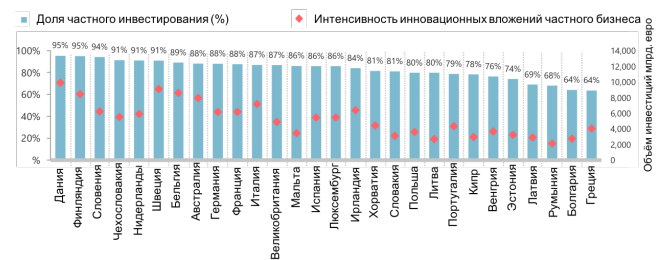


Рисунок 2 – Динамика инвестиционной деятельности ГЧП по странам в ЕС 2018 году

* Источники: *European Investment Bank (EIB Investment Report 2018/2019: Retooling Europe's economy)*.

Значительное количество проектов ГЧП применяемое в странах ЕС довольно разнообразны и могут осуществляться в самых различных отраслях сферы транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, экология, недвижимость, общественный порядок и безопасность, телекоммуникации, финансовый сектор, образование и т. д. Согласно опубликованному отчёту от Европейского инвестиционного банка в 2017 году транспортный сектор становится лидером, сумма инвестиций составляет более чем 7,6 млрд евро (3,8 млрд евро в 2016 году).

По данным Центра развития государственно-частного партнерства Россия, устойчиво входит в число лидеров по инвестированию инфраструктуры страны,

согласно распределению инвестиций, за 2006 – 2016 гг. она очень схожа с Китаем по показанию вложения инвестиций рисунок 3.

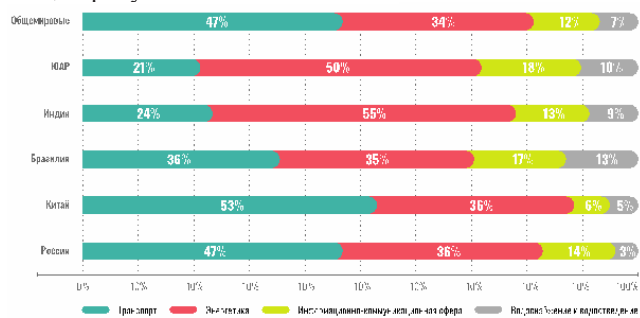


Рисунок 3 – Отраслевое распределение инфраструктурных инвестиций

* *Источник: расчеты Национального центра ГЧП по данным Global Infrastructure Hub.*

По данным, на начало 2018 г. «Россия прошла стадию коммерческого закрытия (подписание соответствующих соглашений/договоров) 2980 инфраструктурных проектов, предусматривающих привлечение частных инвестиций на принципах ГЧП. При этом более 248 инфраструктурных проектов ГЧП находятся в стадии принятия и конкурсного отбора, порядка 1000 проектов на сумму около 2,0 трлн. руб. были представлены в Программу поддержки проектов ГЧП-инициатив. По совокупности инвестиционных обязательств (обязательства по финансированию создания/строительства/реконструкции) публичной и частной стороны составляют – 2,618 трлн. рублей, из них обязательства частных партнеров – 1,827 трлн. рублей (69 %)» [22, С. 22].

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, в основе социально-экономического развития любого государства лежит инвестиционная политика рисунок 2, 3, основанная на реализации крупномасштабных проектов существенно влияющие на экономическую, экологическую, политическую и социальную ситуацию. С учётом данного обстоятельства, основной целью инвестиций является создание новых или модернизация действующих активов, путём размещения их в определённый вид коммерческой деятельности, которые способствуя в дальнейшем повышению инвестиционного рейтинга и создание высокой добавленной стоимости в ресурсной экономике. На основании проведённого анализа, нами было установлено, что опыт осуществление успешных инвестиционных проектов был использован на механизме проектного финансирования, который в силу своей нацеленности на результат является наиболее прогрессивной методикой. Однако, сегодня уже недостаточно простого применение проектного подхода (IPMA, PMI, Kanban, PRINCE2 и др.) появились новые (экологические, сырьевые, продовольственные, энергетические и т. д.) проблемы в условиях глобальной нестабильности и высокой волатильности макроэкономических показателей, которые не могут учесть всю многогранность проекта. Переход к социальному проектированию, основанному на социальных технологиях представляется наиболее эффективной и надёжной формой и инструментом финансирования крупномасштабных проектов. Перспективой в преодолении сложившихся противоречий могут стать инструменты социального проектирования, основанные на «сращивание» аналитических (проблемно-ориентированный подход), проектных (объектно-ориентированный) и экспертных (субъектно-ориентированный) подходов. Создание подобной интегральной концепции может существенно улучшить эффективность инвестиций в инвестиционные проекты РФ.

Социальное проектирование – это современная социально-экономическая проектная деятельность, которая может преобразоваться в новые социальные институты

общества (демосоциальные, производственные, экономические, политические и т.д.) и образовать систему, взаимодополняющих друг друга, в зависимости от выбранной стратегии и структуры методике конструирования социальной реальности, которая изменяет методологические подходы к формированию доминанта социальных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Поннер К.Р. *Открытое общество и его враги.* М.: Феникс: Международный фонд «Культурная инициатива», 1992. Т. 1. 446 с.
2. Кареев, Н.И. *Философия культурной и социальной истории нового времени (1300-1800) / Н.И. Кареев.* - 2-е изд. - Лейпциг: Тум. М. Стасюлевича, 1902. 215 с.
3. Афанасьев В.Г. *Человек в управлении обществом.* М., Политиздат. 1977. 382 с.
4. Марков М. *Теория социального управления.* М., Прогресс. 1978.
5. Патрушев, В.И. *Многоуровневая модель технологизации социального пространства // Информатизация и технологизация социального пространства. Материалы к первому международному симпозиуму по социальным технологиям.* — Москва Нижний Новгород, 1994.
6. Антоновский А.Ю., Лекторский В. А., Касавин И. Т. *Гуманитарное знание и социальные технологии (материалы конференции-круглого стола) // Вопросы философии,* 2013. № 9. С. 3–31. 1 декабря 2012 г.
7. Шепель В.М. *Настольная книга бизнесмена и менеджера: Управленческая гуманитарология / В. М. Шепель.* – М.: Финансы и статистика, 1992. 237 с.
8. Подшивалкина В.И. *Социальные технологии: проблемы методологии и практики.* Кишинев, 1997. 351 с.
9. Дридзе Т.М. *Прогнозное проектирование в социальной сфере, как фактор ускорения социально-экономического и научно-технического прогресса: теоретико-методологические и технологические аспекты // Теоретико-методологические проблемы социального прогнозирования.* М., 1986.
10. Щедровицкий Г.П. *Избранные труды.* — М.: Шк. Культ. Полит., 1995. 800 с.
11. Тоценко Ж.Т. *Социология. Общий курс.* М.: Прометей; Юрайт-М., 2001. 511 с.
12. Иванов В.Н., Патрушев В.И. *Социальные технологии.* М., 2004. 488 с.
13. Албастрова Л.Н. *Управление организаций: теории и технологии [Текст]: монография / Л. Н. Албастрова, Т. В. Мартыненко.* - М.: Изд-во РАГС, 2004. 217 с.
14. Афанасьев В.Г. *Общество: системность, познание, управление.* М., Политиздат, 1981. 432 с.
15. Иконникова Г.И. *О понятии социальной технологии // Философские науки.* № 5. 1984.
16. *Теоретические и практические основы социального проектирования в деятельности некоммерческих организаций/ Межрегиональная общественная организация «Семья против наркотиков»* 2013. 92 с.
17. Дридзе, Т.М. *Две новые парадигмы для социального и социальной практики / Т. М. Дридзе // Социальная коммуникация и социальное управление в эквантропоцентрической и семиосоциопсихологической парадигмах.- М., 2000. Кн.1. С. 5-42.*
18. Луков В.А. *Социальное проектирование.* - М.: Изд-во Московского гуманитарного университета: Флинта, 2007. 240 с.
19. Пушкарева, Г.В. *Технологии социального проектирования в процессе реформирования государственной службы // Обществ. науки и современность.* 2011. № 4. С. 44–51.
20. Луков В.А. *Социальное проектирование.* - М.: Изд-во Московского гуманитарного университета: Флинта, 2007. 240 с.
21. *EIB Investment Report 2018/2019: Retooling Europe's economy // The European Investment Bank - EIB Investment Report 2018/2019: Retooling Europe's economy— [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.eib.org/en/infocentre/publications/all/investment-report-2018.htm> (дата обращения 27.06.2019).*
22. *Рейтинг регионов по уровню развития государственно-частного партнёрства 2017–2018 / Проект национального доклада + рейтинг регионов 2017-2018 // Ассоциация «Центр развития ГЧП».* – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2018. 78 с.

Статья поступила в редакцию 01.07.2019
 Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 332.142

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0019

**МОДЕЛЬНАЯ КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

© 2019

Бобин Дмитрий Витальевич, старший преподаватель кафедры
актуарной и финансовой математики**Никитин Виктор Васильевич**, кандидат физико-математических наук, доцент,
профессор кафедры актуарной и финансовой математики*Чувашский государственный университет*

(428015, Россия, Чебоксары, Московский проспект, д. 15, e-mail: vvn22@yandex.ru)

Аннотация. *Актуальность и цели.* В статье изложены результаты оценки энергоэффективности социально-экономических систем на основе различных математических методов и предложен алгоритм, позволяющий объединить достоинства альтернативных подходов. Актуальность исследования заключалась в необходимости разработки методологии комплексной оценки энергоэффективности по линейно не связанным между собой факторам, отражающим экономические, социальные и экологические характеристики функционирования социально-экономической системы, что позволяет адекватно измерить эффективность энергообмена в системе «производитель-потребитель». *Материалы и методы.* На практике для комплексной (интегральной) оценки объектов широко применяются методы многокритериальной оптимизации и принятия решений, среди которых можно отметить анализ иерархий (АНП) и сравнение с лучшим вариантом (TOPSIS), квалиметрический подход. Общим недостатком всех перечисленных методов является смещение комплексных оценок при тесных связях между показателями на одном уровне иерархии и аномальных значениях в рядах исходных данных. Некоторые авторы ставят под сомнение саму возможность построения сводных показателей и отдают предпочтение факторному или компонентному анализу данных (РСА). В статье предложена авторская методика комплексной оценки объектов, объединяющая достоинства указанных подходов с устранением их недостатков. Математическую основу анализа составляют методы очистки данных, квалиметрии, анализа иерархий и факторного анализа. *Результаты.* Уточнена социально-экономическая сущность энергоэффективности. На основе объединения многомерного статистического и системно-квалиметрического анализа разработана модель оценки социально-экономических систем, учитывающая их объективную многомерность, что определяет фундаментальность полученных результатов. Это способствовало решению еще одной проблемы – стандартизации главных компонент. *Выводы.* Предложенный алгоритм работает эффективно не только в условиях мультиколлинеарности факторов энергоэффективности, но и в условиях неоднородных и зашумленных данных, содержащих так называемые аномалии (выбросы) в социально-экономической статистике. Поэтому математическая база может стать основой для информационно-аналитических систем в области мониторинга, анализа, прогнозирования и планирования энергоэффективности регионов, муниципальных образований, предприятий.

Ключевые слова: социально-экономическая система, энергоэффективность, комплексная оценка, интегральная оценка, квалиметрический анализ, факторный анализ, иерархические системы, анализ иерархий.

**A COMPREHENSIVE MODEL TO EVALUATE OF ENERGY EFFICIENCY
OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS**

© 2019

Bobin Dmitriy Vitalevich, senior lecturer of insurance and financial
mathematics department**Nikitin Viktor Vasilyevich**, candidate of physico-mathematical sciences, associate professor,
professor of insurance and financial mathematics department*Chuvash State University*

(428015, Russia, Cheboksary, Moskovsky avenue, 15, e-mail: vvn22@yandex.ru)

Abstract. *Background.* The article presents the results of evaluating the energy efficiency of socio-economic systems on the basis of various mathematical methods and proposes an algorithm to combine the advantages of alternative approaches. The relevance of the study was the need to develop a methodology for integrated assessment of energy efficiency by linearly unrelated factors that reflect the economic, social and environmental characteristics of the socio-economic system, which allows to adequately measure the efficiency of energy exchange in the system “producer-consumer”. *Materials and methods.* In practice, methods of multi-criteria optimization and decision-making are widely used for complex (integral) evaluation of objects, among which we can note the analysis of hierarchies (АНП) and comparison with the best option (TOPSIS), qualimetric approach. A common disadvantage of all these methods is the displacement of complex estimates with close relationships between indicators at the same level of the hierarchy and anomalous values in the series of the original data. Some authors question the very possibility of building composite indicators and prefer factor or component-based data analysis (РСА). The article proposes the author’s method of complex evaluation of objects, combining the advantages of these approaches with the elimination of their shortcomings. The mathematical basis of the analysis is the methods of data cleaning, qualimetry, hierarchy analysis and factor analysis. *Results.* The socio-economic essence of energy efficiency is clarified. Based on the combination of multivariate statistical and system-qualimetric analysis, a model for assessing socio-economic systems, taking into account their objective multidimensionality, which determines the fundamental nature of the results. This helped to solve another problem – the standardization of the main components. *Conclusions.* The proposed algorithm works effectively not only in conditions of multicollinearity of energy efficiency factors, but also in conditions of heterogeneous and noisy data containing so-called anomalies (emissions) in socio-economic statistics. Therefore, the mathematical base can become the basis for information and analytical systems in the field of monitoring, analysis, forecasting and planning of energy efficiency of regions, municipalities, enterprises.

Keywords: socio-economic system, energy efficiency, integrated assessment, qualimetric analysis, factor analysis, hierarchical systems, hierarchy analysis.

Введение

Повышение энергоэффективности является одной из важнейших задач технологического развития многих государств. Политика устойчивого экономического

развития стран признает энергетическую, экономическую и экологическую аспекты энергоэффективности. Например, в 2013 США поставили цель повысить энергоэффективности в 2 раза в течение двадцати лет, а потери

энергии сократить в 2 раза. А ранее Германия поставила задачу удвоения энергоэффективности к 2020 году по сравнению с 1990 г. В России же в 2010 году была принята государственная программа «Энергосбережения и повышения энергетической эффективности до 2020 года», нацеленная на уменьшение показателя энергоёмкости валового внутреннего продукта на 40% к уровню 2007 года, хотя в 2014 году цель была скорректирована до 9,4%.

В широком понимании под энергоэффективностью понимается отношение полученного эффекта от использования энергоресурсов на выходе к их затратам на входе. Однако конечный эффект от повышения эффективности энергопотребления выражается не только снижением энергоёмкости и энергосбережением, но и в виде повышения качества жизни, а также снижения антропогенного воздействия на окружающую среду. Потому важно идентифицировать социально-экономическую сущность энергоэффективности, которая, на наш взгляд, заключается в эффективной добыче, распределении и потреблении энергоресурсов для решения экономических, социальных и экологических задач наилучшим образом, что можно выразить соответствующими блоками целевых показателей:

1) экономический блок – энергоёмкость валового внутреннего продукта, электроёмкость ВВП, энергоёмкость труда, коэффициент полезного действия оборудования и др.;

2) социальный блок – конечное потребление домашних хозяйств, освещенность улиц и дорог, среднее число бытовых электроприборов в семье, потребление различных видов энергии на душу населения и др.;

3) экологический блок – доля возобновляемых и альтернативных источников энергии в общем объеме производимой энергии, потеря энергии при передаче, выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, загрязнение сточных вод и др.

Материал и методика

В мировой практике для комплексной оценки социально-экономических систем широкое применение получили методы многокритериальной оптимизации и принятия решений (MCDM), среди которых наиболее популярными являются метод сравнения с лучшим вариантом (TOPSIS) и метод анализа иерархий (АНР).

В статье [1] приведены результаты комплексной оценки энергоэффективности протоколов совместных беспроводных сетей на основе метода TOPSIS. В статье [2] изложена методология принятия решений по управлению энергоэффективностью зданий и приведено сравнение многокритериальных методов. В статье [3] проводится оценка перспективных источников энергии, в том числе возобновляемых, наиболее подходящих для островных территорий, на основе MCDM. В [4] представлена методика комплексной оценки состояния энергетических систем. В [5] продемонстрировано планирование энергосистем на основе АНР. Отечественная научная школа предложила квалиметрический метод [6], во многом схожий с указанными методами. Он предусматривает следующие этапы анализа: построение дерева свойств (иерархии уровней), стандартизация переменных, их взвешивание и сворачивание в интегральный показатель. Одним из слабых мест в методе анализа иерархий можно считать инверсию вариантов при добавлении или удалении какого-либо варианта. Общим недостатком всех указанных методов является смещенность комплексных оценок при статистически значимых связях между переменными на одном уровне иерархии и наличии аномальных значений в исходных данных.

Ряд авторов ставят под сомнение целесообразность построения сводных показателей и в качестве перспективного метода многомерных объектов отмечают факторный или компонентный анализ (РСА). Например, в [7] осуществлен переход от показателей социально-экономической системы к главной компоненте, объясняю-

щей большую долю вариации исходных показателей. В [8] проведен факторный анализ показателей энергопотребления предприятий.

Однако при построении интегрального показателя в виде обобщения главных компонент возникает проблема их стандартизации. Она заключается в том, что факторы, полученные путем линейной трансформации исходных нормализованных переменных, стремятся к стандартному нормальному распределению и являются безразмерными величинами, что создает ощущение их соизмеримости. К сравнению, в квалиметрии суть стандартизации состоит в получении соизмеримых друг с другом и сопоставимых с эталонными значениями показателей. Поскольку главные компоненты имеют иной смысл от исходных показателей, то по одним лишь значениям факторов не представляется возможным определить их эталонные значения. Авторами статьи предложено получение эталонных (браковочных) значений главных компонент с помощью эталонных (браковочных) значений исходных переменных. Для этого исходные эталоны необходимо нормализовать и преобразовать в факторные значения. Таким образом, на основе объединения многомерного статистического и системно-квалиметрического анализа разработана модель оценки энергоэффективности социально-экономических систем, алгоритм которой представлен на рисунке 1.

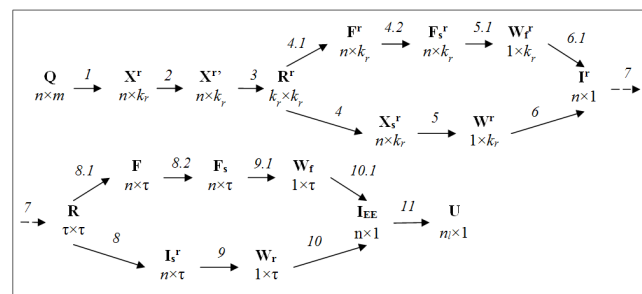


Рисунок 1 – Схема построения модели оценки энергоэффективности систем

Источник: составлено авторами на основе исследуемых материалов

Обозначения: $Q = \{q_{ij}\}$, $i = 1..n, j = 1..m$ – исходная матрица данных о состоянии m параметров n объектов (систем);

X^r – матрица состояния r -той подсистемы изучаемых объектов, количественно характеризующая состояние p -го параметра r -той подсистемы i -го объекта ($r = 1..t; p = 1..k_r$); k_r – количество частных показателей, описывающих r -тую подсистему;

X_s^r – матрица данных с устойчивыми статистическими характеристиками;

R^r – корреляционная матрица переменных r -той подсистемы;

X_s^r – стандартизированная матрица r -той подсистемы изучаемых объектов;

W^r – вектор весовых коэффициентов частных показателей r -той подсистемы;

F^r – матрица значений главных компонент r -той подсистемы;

F_s^r – стандартизованная матрица значений главных компонент r -той подсистемы;

W_f^r – вектор весовых коэффициентов главных компонент r -той подсистемы;

I^r – комплексные оценки состояния r -той подсистемы изучаемых объектов;

R – корреляционная матрица комплексных переменных;

I_s^r – стандартизованная матрица комплексных переменных;

W_r – вектор весовых коэффициентов комплексных переменных;

F – матрица значений главных компонент комплексных переменных;

F_s – стандартизованная матрица главных компонент комплексных переменных;

W_r – вектор весовых коэффициентов главных компонент системы;

I_{EE} – интегральные оценки энергоэффективности объектов;

U – кластеры энергоэффективности.

Методические рекомендации по использованию алгоритма

Начальный этап. Сбор данных. $Q = \{q_{ij}\}$, $i = 1..n$, $j = 1..m$ – исходная матрица данных о состоянии m параметров n объектов (систем). Параметрами выступают характеристики расходования или потребления энергоресурсов, экономические, социальные и экологические результаты функционирования систем. Сведения извлекаются из топливно-энергетических балансов объектов изучения, учетных систем или форм отчетности расходования и потребления энергоресурсов, статистических баз данных.

Шаг 1. X^r – матрица состояния r -той подсистемы (блока) изучаемых объектов, количественно характеризующая состояние p -го параметра r -той подсистемы i -го объекта ($r = 1..r$; $p = 1..k_r$); k_r – количество частных показателей, описывающих r -тую подсистему. Исходные данные q_{ij} часто представлены в абсолютном выражении и обычно не являются показателями качества процессов. Поэтому они преобразуются в относительные величины – показатели эффективности подсистем – и образуют иерархию или дерево свойств.

Шаг 2. Робастное статистическое оценивание. X^r – матрица данных с устойчивыми статистическими характеристиками. Формируется по результатам распознавания шумов в изучаемой совокупности статистическими критериями Граббса, Титьена и Мура и проведения робастного оценивания данных методами Пуанкаре, Винзора или Хубера.

Шаг 3. Анализ связей между переменными в подсистемах. Оценивание мультиколлинеарности переменных по корреляционным матрицам подсистем R^r с применением критерия хи-квадрат Уилкса.

При подтверждении гипотезы о мультиколлинеарности переменных в какой-либо подсистеме r осуществляется факторный анализ этих переменных по методу главных компонент и их обобщение: 4.1, 4.2, 5.1, 6.1. При опровержении гипотезы в качестве основного метода выступает квалиметрический анализ: 4, 5, 6.

Шаг 4. Стандартизация переменных. Показатели нижнего уровня иерархии – частные показатели X_p^r эффективности подсистем – в большинстве случаев распределены в разных числовых интервалах и имеют разные единицы измерения, а также направления улучшения c_p^r . Поэтому частные показатели необходимо стандартизировать в X_s^r с учетом направлений c_p^r и целей (эталонов) X^{r*} :

$$x_p^r = \begin{cases} \frac{x_p^r - x_{p.min}^r}{x_{p.max}^r - x_{p.min}^r}, \tilde{n}_p = 1, \\ \frac{x_{p.max}^r - x_p^r}{x_{p.max}^r - x_{p.min}^r}, \tilde{n}_p = -1, \end{cases} \quad (1)$$

где x_p^r – робастные значения p -го признака i -й системы; C^r – вектор коэффициентов-признаков, показывающих направления улучшения p -го параметра r -той подсистемы (c_p^r равно +1 или -1, если численное значение p -го параметра r -той подсистемы необходимо соответственно повышать или понижать); $x_{p.max}^r$, $x_{p.min}^r$

– робастные максимальные и минимальные значения p -го признака, которые выступают в качестве целевых

значений для частных показателей r -той подсистемы.

Шаг 5. Взвешивание критериев. Веса частных показателей в подсистемах, а также веса самих подсистем, определяются экспертным методом. Для более точной оценки объекты сравниваются попарно и составляется матрица предпочтений $A = \{a_{ij}\}$ экспертов, которые преобразуются в веса по следующей схеме:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{pmatrix} \rightarrow \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix} \rightarrow \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \dots \\ w_n \end{pmatrix} \quad (2)$$

В квадратной матрице A элемент a_{ij} показывает степень превосходства i -го объекта над j -м по шкале Саати [9] от 1 до 9: 1 – равноценность, 3 – незначительное предпочтение, 5 – значительное, 7 – явное и 9 – абсолютное превосходство. Требование согласованности к оценкам: $a_{ij} = 1 / a_{ji}$. Вектор $B = \{b_i\}$ – промежуточный, b_i – сумма или средняя степень предпочтения i -го объекта по отношению ко всем остальным. Веса w_i выводятся из оценок b_i нормировкой, т.е. делением на общую сумму оценок b_i .

Шаг 6. Комплексование стандартизованных показателей подсистем. Стандартизированные значения показателей обобщаются в комплексные оценки подсистем I_r в аддитивной форме

$$I^r = \sum_{p=1}^{k_r} w_p^r X_p^r \quad (3)$$

или мультипликативной форме

$$I^r = \prod_{p=1}^{k_r} (X_p^r)^{w_p^r} \quad (4)$$

Шаг 4.1. Факторный анализ по каждому блоку частных показателей методом главных компонент

$$(X_1^{(r)}, \dots, X_{k_r}^{(r)}) \rightarrow F^{(r)}, \quad (5)$$

X^r – матрица частных показателей r -ой подсистемы; F^r – матрица значений главных компонент r -ой подсистемы.

Шаг 4.2. Стандартизация векторов значений главных компонент. Для того чтобы факторы F_p^r были соизмеримы, они стандартизируются по формуле

$$F_p^r = \frac{f_p^r - f_{p.\bar{\phi}}^r}{f_{p.\bar{\psi}}^r - f_{p.\bar{\phi}}^r} \quad (6)$$

где $f_{p.\bar{\psi}}^r$ – эталонное значение p -го фактора r -й подсистемы, $f_{p.\bar{\phi}}^r$ – браковочное значение p -го фактора r -й подсистемы.

Эталонные и браковочные значения главных компонент можно получить с помощью эталонных значений исходных переменных r -й подсистемы, например, $x_{p.max}^r$, $x_{p.min}^r$, которые нужно стандартизировать по формуле

$$S_p^r = \frac{I_p^r - \bar{I}_p^r}{\sigma\{I_p^r\}} \quad (7)$$

где I_p^r – комплексная оценка r -й подсистемы i -го субъекта, \bar{I}_p^r – среднее значение r -й подсистемы, $\sigma\{I_p^r\}$ – стандартное отклонение p -й переменной r -й

подсистемы и преобразовать в факторные значения по коэффициентам факторов, полученным с помощью матрицы факторных нагрузок.

Шаг 5.1. Определение весовых коэффициентов главных компонент $W_f^{(r)}$ экспертным или аналитическим способом. Второй заключается в определении весов как отношения долей объясненной ими дисперсии исходных показателей к сумме этих долей

$$W_p^r = \frac{\lambda_p^r}{\sum \lambda_p^r} \quad (8)$$

где λ_p^r – собственное число p -й главной компоненты r -й подсистемы.

Шаг 6.1. Комплексирование стандартизированных главных компонент с весовыми коэффициентами подсистем:

$$I^r = f(w_f^r; F^r) = \sum_{r=1}^{\tau} w_f^r F^r \quad (9)$$

Шаг 7. Анализ связей между подсистемами. Оценивание мультиколлинеарности комплексных переменных I^r по корреляционной матрице системы R . При подтверждении гипотезы о значимости корреляционной матрицы осуществляется факторный анализ комплексных переменных методом главных компонент и их обобщение: 8.1, 8.2, 9.1, 10.1, а при опровержении гипотезы – 8, 9, 10.

Шаг 8. Стандартизация комплексных переменных. Данную процедуру следует использовать при значимой обратной связи комплексных переменных между собой, что означает практическую недостижимость улучшения одновременно по ним.

Шаг 9. Взвешивание комплексных переменных. Веса комплексных переменных, как и веса стандартизованных переменных, определяются методом попарных сравнений.

Шаг 10. Обобщение комплексных переменных. Стандартизированные значения комплексных переменных обобщаются в интегральные оценки систем I_r в аддитивной форме

$$I_E = \sum_{r=1}^{\tau} w_r I_r \quad (10)$$

или мультипликативной форме

$$I_E = \prod_{r=1}^{\tau} (I_r)^{w_r} \quad (11)$$

Шаг 8.1. Факторный анализ комплексных переменных методом главных компонент

$$(I_1, \dots, I_{\tau}) \rightarrow F \quad (12)$$

F – матрица значений главных компонент комплексных переменных.

Шаг 8.2. Стандартизация векторов значений главных компонент $F^r(r) \rightarrow \bar{F}^r(r)$. Для того, чтобы факторы F^r

были соизмеримы, они стандартизируются по формуле

$$F_r = \frac{f_{r,\hat{\theta}} - f_{r,\bar{\theta}}}{f_{r,\hat{\theta}} - f_{r,\bar{\theta}}}, \quad (13)$$

где $f_{r,\hat{\theta}}$ – эталонное значение r -го фактора, $f_{r,\bar{\theta}}$ – браковочное значение r -го фактора.

Эталонные или браковочные значения главных компонент можно получить стандартизацией эталонных значений комплексных оценок ($F_{\text{эт}} = 1, F_{\text{бр}} = 0$):

$$S_r = \frac{I_r - \bar{I}_r}{\sigma\{I_r\}} \quad (14)$$

где I_r – комплексная оценка r -й подсистемы i -го субъекта, \bar{I}_r – среднее значение r -й подсистемы, $\sigma\{I_r\}$ – стандартное отклонение r -й подсистемы и

преобразовать в факторные значения по коэффициентам факторов, полученным с помощью матрицы факторных нагрузок.

Шаг 9.1. Определение весовых коэффициентов главных компонент. Веса выделенных факторов W_f определяются как отношения долей объясненной ими дисперсии комплексных показателей к сумме этих долей

$$W_r = \frac{\lambda_r}{\sum \lambda_r} \quad (15)$$

где λ_r – собственное значение r -й главной компоненты.

Шаг 10.1. Интегральная оценка главных компонент в аддитивной форме

$$I_E = f(W; F) = \sum_{r=1}^{\tau} W_r F_r \quad (16)$$

Шаг 11. Формирование кластеров энергоэффективности по интегральным или комплексным оценкам систем.

Данная модель имеет следующие особенности:

1. Исходное множество показателей, всесторонне характеризующих систему, разбивается на несколько входящих потоков (модель с построением иерархии показателей или дерева свойств).

2. Включение эталона – условного объекта, обладающего наилучшими характеристиками среди изучаемых социально-экономических систем.

3. Стандартизация (нормировка) входящего потока данных, которая позволяет устранить неоднородность объектов системы и привести различные переменные или свойства к сопоставимому виду.

4. Взвешивание переменных или свойств по коэффициентам значимости (важности), которые определяются стратегией повышения энергоэффективности или экспертным путем.

5. Учитывание эмпирических законов распределения параметров системы в соответствии с их социально-экономической природой (нормализация переменных и робастность оценок).

6. Агрегирование оценок качества отдельных свойств системы в комплексные показатели качества в аддитивной или мультипликативной форме.

Заключение

Апробация полученной модели проводилась на

примере регионов РФ [10]. По численным расчетам установлено, что важным условием успешной стандартизации главных компонент является их вращение в пространстве факторов методом варимакс. При этом характер связей главных компонент с исходными показателями позволяет определить полярность факторов. Решение проблем стандартизации главных компонент и комплексной оценки объектов по линейно не связанным между собой факторам обуславливает фундаментальность исследования.

Приведенная математическая база может лечь в основу информационно-аналитических систем (ИАС) в области мониторинга, анализа, планирования и прогнозирования энергоэффективности предприятий, муниципальных образований, регионов. ИАС играют важную роль в менеджменте современных крупных объектов – регионов, территорий, предприятий, – где осуществляется непрерывный сбор больших массивов данных и их обработка. Запросы к таким системам не ограничиваются учетом расходования энергоресурсов. Поскольку ИАС позволяют мониторить, анализировать и прогнозировать текущие процессы, обеспечивая надежность и оперативность действий, то они будут способствовать повышению энергоэффективности социально-экономических систем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Li J., Zhou J., Zhang Y. *Comprehensive Evaluation of Energy Efficiency Based on TOPSIS for Protocols of Collaborative Wireless Sensor Networks* / J. Li, J. Zhou, Y. Zhang // *International Journal of Distributed Sensor Networks*. 2014. Vol. 2015. pp. 1-13.
2. Kolokotsa D., Diakaki C., Grigoroudis E., Stavrakakis G., Kalaitzakis K. *Decision support methodologies on the energy efficiency and energy management in buildings* / D. Kolokotsa, C. Diakaki, E. Grigoroudis, G. Stavrakakis, K. Kalaitzakis // *Advances in building energy research*. 2009. Vol. 3. pp. 121-146.
3. Wimpler C., Hejazi G., Fernandes E., Moreira C., Connors S. *Multi-Criteria Decision Support Methods for Renewable Energy Systems on Islands* / C. Wimpler, G. Hejazi, E. Fernandes, C. Moreira, S. Connors // *Journal of Clean Energy Technologies*. 2015. Vol. 3, № 3. pp. 185-195.
4. Frangopoulos C., Keramioti D. *Multi-Criteria Evaluation of Energy Systems with Sustainability Considerations* / C. Frangopoulos, D. Keramioti // *Entropy*. 2010. Vol. 12. pp.1006-1020.
5. Leite F., Cicone D., Galvão L., Udaeta M. *Energy-Efficiency Economics as a Resource for Energy Planning* / F. Leite, D. Cicone, L. Galvão, M. Udaeta // *Open Journal of Energy Efficiency*. 2013. Vol. 2. pp. 22-28.
6. Azgaldov G. G., Kostin A. V., Padilla Omiste, A. E. *The ABC of Qualimetry : The Toolkit for measuring immeasurable* / G. G. Azgaldov, A. V. Kostin, A. E. Padilla Omiste ; interpreter E. Azgaldov. M.: Ridero, 2015. 167 p.
7. Nasierowski W. *Composite Indexes Economic and Social Performance: Do they Provide Valuable Information?* / W. Nasierowski // *Foundations of Management*. 2016. Vol. 8. pp. 167-174.
8. Tsoa G., Liua F., Liu K. *The influence factor analysis of comprehensive energy consumption in manufacturing enterprises* / G. Tsoa, F. Liua, K. Liu // *Procedia Computer Science*. 2013. Vol. 17. pp. 752-758.
9. Саати Т. Л. *Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети* / Т. Л. Саати // М.: Ленанд. 2016. 360 с.
10. Бобин Д. В. *Оценка энергоэффективности социо-эколого-экономических систем регионов* / Д. В. Бобин // *Общество: политика, экономика, право*. 2017. №12. С. 66-69.

Статья публикуется при финансовой поддержке РФФИ и Чувашской Республики в рамках научного проекта №19-410-210007р_а «Моделирование интегрального показателя в исследовании социально-экономических систем и процессов».

Статья поступила в редакцию 18.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.97

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0020

БОЛЬШОЕ ПРОСТРАНСТВО ЕВРАЗИИ: ВОЗМОЖНОСТИ, ОГРАНИЧЕНИЯ, РИСКИ

© 2019

AuthorID: 276044

SPIN: 7357-1479

ORCID: 0000-0003-3558-5662

Боброва Виктория Викторовна, доктор экономических наук, доцент,
директор Института менеджмента

Оренбургский государственный университет

(460018, Россия, Оренбург, просп. Победы, 13, e-mail: bobrova1971@mail.ru)

Аннотация. Актуальность проведенного исследования заключается в изучении условий для создания проекта большого Евразийского партнерства (ЕАП) и анализе рисков. Такое партнерство должно стать одним из эффективных способов противодействия вызовам евразийской интеграции. Создание большого евразийского партнерства предусматривает участие стран ЕАЭС и стран, с которыми уже сложились тесные отношения: Китай, Индия, Пакистан, Иран, партнеров по СНГ, другие государства и объединения. Представлены экономические вызовы, с которыми сталкиваются страны ЕАЭС (активное развитие в мире новых технологий, робототехники, новых информационных продуктов, геной инженерии и т.д.). Экономическое сотрудничество, мегапроекты, сопряжение интеграций, не единственное измерение ЕАП. Необходимы четкие и хорошо просчитанные общепринятые правила игры на международной арене. В основу БЭП должно быть положено строгое следование фундаментальным принципам и нормам действующего международного права в системном и взаимовыгодном их понимании. Обосновано, что именно формирование Большой Евразии призвано стать началом нового, более рационального и справедливого миропорядка, основанного на многополярности, суверенном равенстве, уважении ко всем культурам, религиям и цивилизациям, недискриминационном международном сотрудничестве.

Ключевые слова: большое евразийское партнерство, экономический пояс шелкового пути, Евразийский экономический союз, интеграционные процессы, внутрирегиональная торговля, политика «мягкой силы», индекс торговой интроверсии.

EURASIAN ECONOMIC SPACE: OPPORTUNITIES, LIMITATIONS, RISKS

© 2019

Bobrova Viktoria Viktorovna, Doctor of Economics, Docent,
Director of the Institute of Management

Orenburg State University

(460000, Russia, Orenburg, pr. Pobedy, 13, e-mail: bobrova1971@mail.ru)

Abstract. The relevance of the study is to research the conditions for the creation the project of the Greater Eurasian Partnership (GEP) and risk analysis. Such partnership should become one of the effective ways to counter the challenges of Eurasian integration. The creation of a large Eurasian partnership provides the participation of the EAEU countries and countries that are close trading partners: China, India, Pakistan, Iran, CIS partners, other governments and associations. The economic challenges faced by the EAEU countries (active development of new technologies in the world, robotics, new information products, genetic engineering, etc.) are presented. Economic cooperation, megaprojects, pairing integrations are not the only dimension of GEP. We need clear and well-calculated generally accepted rules of the game in the international arena. The GEP should be based on strict adherence to the fundamental principles and norms of current international law in their systemic and mutually beneficial understanding. The article substantiates that the formation of Greater Eurasia is intended to be the beginning of a new, more rational and fair world order based on multipolarity, sovereign equality, respect for all cultures, religions and civilizations, non-discriminatory international cooperation.

Keywords: Greater Eurasian Partnership, Silk Road Economic Belt, the Eurasian Economic Union, integration processes, intra-regional trade, soft power policy, trading introversion index.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Успешная реализация инициативы по созданию Большого евразийского партнерства, выдвинутой президентом Российской Федерации, поможет России перейти к стратегии опережающего развития, благодаря созданию производств нового технологического уклада. По мере того, как развивается проект евразийской интеграции на постсоветском пространстве, параллельно появляются разнообразные по своему происхождению риски и вызовы, сдерживающие его развитие. В условиях глобализации, помимо внутренних проблем, объединениям различного уровня приходится сталкиваться и противостоять внешним геополитическим рискам. В этих условиях, особую важность приобретает оценка состояния и перспектив развития евразийской интеграции, возможность противостояния новым вызовам.

Анализ последних исследований по проблеме. По мнению академика А. Агеева, реализация инициативы глав России и Китая по сопряжению двух трансконтинентальных интеграционных инициатив – ЕАЭС и Шелкового пути – это шаг для развития Евразии [1]. Совместные инициативы, дополняя друг друга, приводят к интегра-

ционному эффекту. В настоящее время на ЕАЭС приходится всего 3,5% мирового ВВП и 2,8% международной торговли. Эксперт МЭФ, академик РАН, С. Глазьев считает, что компенсировать относительно небольшой вес ЕАЭС в мировой экономике возможно, если выстроить преференциальные режимы торгово-экономического сотрудничества с быстро растущими странами Евразии – Китаем, Индией, странами Индокитая, Ближнего и Среднего Востока. Нарращивание внешнего контура евразийской интеграции уже началось – сотрудничать с ЕАЭС выражают готовность порядка 40 государств и международных организаций [2].

«Мы должны идти навстречу этому уникальному проекту и встраиваться в него, как полноправные партнеры. Необходимо активизировать деятельность, чтобы страны Евразийского союза приняли участие в этом эпохальном проекте, который может стать локомотивом развития», считают эксперты [3].

«Источником вызовов различного характера являются как целенаправленные действия США, так и общая ситуация геополитической и культурно-цивилизационной конкуренции между разными интеграционными проектами и моделями социально-политического устройства. Данные вызовы требуют от России выве-

ренных и взаимоподдерживающих мер одновременно в различных плоскостях» [4].

В этом смысле весьма значимо сформулированное и озвученное президентом РФ В. Путиным на Петербургском международном экономическом форуме предложение «о создании большого Евразийского партнёрства (ЕАП). В случае успеха такое партнёрство может стать одним из эффективных способов, причём комплексным, а не только сугубо экономическим, противодействия вызовам евразийской интеграции» [5]. По его мнению, «следует подумать о создании большого евразийского партнёрства с участием ЕАЭС (Евразийского экономического союза), а также стран, с которыми уже сложились тесные отношения: Китай, Индия, Пакистан, Иран и, конечно, имея в виду наших партнёров по СНГ, другие государства и объединения» [5].

По мнению С. Караганова, «необходимо России переориентироваться на создание сообщества большой Евразии, где она играла бы роль поставщика безопасности и связующего звена» [4].

По мнению эксперта, этот проект имеет мощную перспективу, «учитывая движение Китая на Запад в рамках концепции экономического пояса Шелкового пути, что является, грубо говоря, экономической экспансией в Европе, и движение России на Восток. Европа сейчас находится в очень трудном положении, в кризисе, и ей нужно предложить долгосрочный проект, который придал бы ей новое дыхание» [4].

«Благодаря этому проекту Россия сможет преобразовать свои политические возможности в экономику. Для этого ей нужно грамотно использовать свои преимущества и на Западе, и на Востоке. Безусловным преимуществом является уникальное геополитическое положение» [4].

Целесообразно отметить и мнения экспертов из стран-партнёров, на создание большого евразийского партнёрства с участием ЕАЭС. Директор Исследовательского института международного и регионального сотрудничества Казахстано-Немецкого университета, Б. Султанов высказывает точку зрения казахстанских специалистов на проблемы постсоветской интеграции [6]. Обращая внимание на «непредсказуемый характер развития международных событий на современном этапе, который обусловлен политической нестабильностью в мире» [6], эксперт обосновывает необходимость создания нового миропорядка. Б.Султанов выделяет «основные принципы внешней политики РК, такие как многовекторность, прагматизм и защиту национальных интересов» [6]. В качестве преимуществ называет местоположение Казахстана в «треугольнике внешнеполитических центров влияния Китая, России и исламского мира» [6].

Постановка задания. Какие риски ожидают в этом плане Россию и как их избежать? На современном этапе формирования Большая Евразия должна стать основой создания нового миропорядка. А это в свою очередь, ответ на экономические вызовы, с которыми сталкиваются страны ЕАЭС. Активное развитие новых технологий, робототехники, новых информационных продуктов, и т.д. должно стимулировать на создание новых форматов взаимодействия между странами. В связи с тем, что ЕАЭС достаточно молод, функционирует небольшой срок, необходимы решительные меры по его укреплению, как в рамках самого ЕАЭС, так и на его внешнем контуре [3].

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования.

Для формирования Партнёрства будут весьма востребованы, отлаженные инструменты развития промышленной кооперации и новых производственных цепочек, формирование которых должно стать основой, скрепляющей экономические механизмы стран-участниц [2].

Опорой геополитического проекта «Большой Евразии» по внешнему контуру, вполне может стать

объединенная топливно-энергетическая и транспортно-логистическая инфраструктура стран ЕАЭС. При этом особое внимание следует уделить встраиванию в систему мирохозяйственных связей азиатского и европейского регионов российских компании [3].

На начальном этапе формирования Партнёрства, целесообразно, выбрать формат создания зон свободной торговли, таких как ЕАЭС-ШОС, ЕАЭС-АСЕАН. Постепенно расширяя и запуская этот механизм для сопряжения ЕАЭС с Экономическим поясом Шелкового пути. Эта задача достаточно сложная, поскольку затрагивает интересы большого числа стран. Как положительное, следует отметить наработки, начиная с 2015 года (речь идет о соглашении об экономическом континентальном партнёрстве, обсуждаются перспективы создания зоны свободной торговли между ЕАЭС и АСЕАН, деятельность которой могла стать вкладом в формирование Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли) [7,8]

В условиях создания свободных экономических зон, страны ЕАЭС будут испытывать жесткий прессинг со стороны других стран на значительное число секторов промышленности, производящих необходимые товары для жизнедеятельности человека (производство одежды, обуви, посуды и др.)

Для снижения негативных последствий, одним из вариантов для производителей стран ЕАЭС является создание благоприятных условий для инвесторов, в рамках внешнеэкономической стратегии, ориентируясь на прогноз развития мировой экономики и рынков Восточной и Южной Азии.

Все это позволит создать собственные производства в странах и встроиться в международные технологические цепочки, активно диверсифицируя экспорт. В качестве основных инвесторов могут выступить финансовые структуры Сингапура и Южной Кореи, и других стран из юго-восточной Азии [9].

С одной стороны, Россия могла бы стать поставщиком и производителем совместно с партнерами целого ряда товаров высоких технологий, при этом и товары, произведенные в России, будут поступать на рынки стран АСЕАН и Шанхайской организации сотрудничества.

С точки зрения интеграции, немаловажными являются и проекты, связанные с развитием транспортной инфраструктуры, к числу которых относится железнодорожная ветка Армения-Иран. Именно этот проект значительно расширит экономические возможности Армении на Востоке.

Из вышеизложенного следует, что внешние факторы способствуют, а внутренние потребности развития ЕАЭС нуждаются в более плотном интеграционном взаимодействии с новыми экономическими партнерами.

В настоящее время процесс сопряжения интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и Экономического пояса шелкового пути (ЭППШП) является наиболее важным содержательным компонентом процесса формирования Большого Евразийского Партнёрства (БЕП). Вероятнее, оно будет представлять собой набор торгово-экономических партнёрств из различных объединений, сеть зон свободной торговли. Сопоставительный анализ вызовов, рисков и возможностей для России и Китая в Евразии показывает, что российские и китайские инициативы в Центральной Евразии не рассматриваются как взаимоисключающие, поскольку их содержание не предполагает обязательного выбора одного из разных институционально-правовых форматов (ЕАЭС и ЭППШП) [10, 11].

Основной целью интеграции является экономический рост в странах участниках. Как показывает многолетний опыт, именно взаимная торговля является одним из главных факторов роста. В качестве иллюстративности следует привести данные, подтверждающие влияние взаимной торговли на экономическое развитие стран. Так, полагаясь на результаты исследова-

ния А. Журовой, следует отметить, что рост объемов взаимной торговли для Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России недостаточен для того, чтобы обеспечить значительный вклад в экономическое развитие стран-участниц Союза [12]. В качестве основных факторов, сдерживающих этот процесс, ею были названы последствия финансового кризиса 2008 г., и события 2014 г. Доля внутрирегиональной торговли в совокупном экспорте рассматриваемых стран составляет чуть ниже 10%, уступая при этом показателям ЕС (свыше 60%), НАФТА (около 40%) и АСЕАН (свыше 25%). По этому показателю опережает даже южноамериканское объединение МЕРКОСУР, в котором доля внутрирегиональной торговли составляет 16% [12].

Для количественной оценки интеграционных процессов, с целью выявления проблемных моментов, используется система индексов, позволяющая оценить эффекты интеграции.

Полученные значения индексов интенсивности торговли превышают 1, «что подтверждает вывод о большей ориентации потребителей региона на товары, поставляемые из третьих стран» [12]. При этом незначительное снижение значений индексов интенсивности с 2012 г., позволяет сделать вывод «о плавном переходе местных потребителей на внутрирегиональные товары» [12].

В качестве сравнительной оценки интенсивности внешней и внутренней торговли интеграционных объединений были применены индексы симметричной торговой интроверсии. В соответствии с приведенными данными Журовой А., полученные значения подтверждают интенсивность торговли, России, Беларуси и Казахстана с третьими странами, нежели друг с другом. Данная тенденция, в целом, характерна для большинства интеграционных объединений.

Для детального анализа экспортного и импортного профилей стран, Журовой А. был рассчитан индекс торговой комплементарности, на основе которого определяют «соответствие экспортному профилю первой страны, импортного профиля второй» [12]. Более высокое значение данного индекса сигнализирует о больших возможностях регионального союза. Для РФ и Республика Беларусь, индекс комплементарности имеет более высокое значение, чем для РК.

Таким образом, можно утверждать, что для достижения положительного эффекта от интеграционных процессов, необходимо их дальнейшее углубление, сопровождающееся снижением или полным сокращением внутренних барьеров в торговле товарами, услугами, при осуществлении инвестиционной деятельности.

Еще одним из факторов, сдерживающих развитие интеграции, является низкий уровень доли услуг в ВВП. По этому показателю, страны существенно уступают индустриальным, и как результат, более низкий уровень экономического развития рынка услуг от товарного рынка на территории ЕАЭС.

На современном этапе развития интеграционных процессов, как показывает исторический опыт, для получения более значимых эффектов, необходимо активно развигать сферу взаимных инвестиций стран [12].

Проведенный нами анализ позволяет утверждать, что страны ЕАЭС с третьими странами по отдельным направлениям взаимодействуют интенсивнее, чем друг с другом. Именно эта тенденция и подтверждает необходимость расширения ЕАЭС. Вопросы расширения ЕАЭС актуальны и волнуют наших партнеров.

Так Б. Султанов, особое внимание уделяет проблемам взаимоотношений ЕАЭС и Китая, в частности сопряжения ЕАЭС и экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП). «Казахстан активно поддерживает идею создания ЭПШП и стремится занять позицию между Востоком и Западом. Но Китай, прежде всего, заинтересован в усилении собственного влияния – Пекин ведет переговоры о маршруте ЭПШП не только через Россию,

но также рассматривает проекты прокладки транспортных путей в обход ее территории, через Казахстан, Азербайджан, Грузию и Украину» [6].

Динамика развития экономического сотрудничества Казахстана с Китаем, характеризуется увеличением объема китайских инвестиций в казахстанскую экономику. В настоящее время в республике осуществляется 51 совместный казахстанско-китайский проект на сумму 27 млрд. долл. При этом особый интерес Астана проявляет к научно-техническому сотрудничеству с КНР. Рост торговли с Китаем находит отражение в увеличении числа контейнерных перевозок. Активно использует Пекин в Казахстане и политику «мягкой силы» [13].

Тенденция к объединению незападных стран очевидна. В этих условиях для России приобретает особую актуальность идея географического расширения евразийских интеграционных проектов. Закономерно, что в отличие от СНГ, которое изначально объединяло только бывшие советские республики, границы ЕАЭС больше не ограничиваются постсоветским пространством, и перспективы его дальнейшего расширения распространяются на государства дальнего зарубежья.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований. Глобальные интеграционные проекты России и Китая дают возможность их сопряжения и гармонизации. Их успешная реализация позволит обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие и окажет стабилизирующее влияние на ситуацию на постсоветском пространстве, в Большой Евразии и в мире в целом. Сделано немало, но еще больше предстоит сделать. Опираясь на положения экономической теории и многолетний опыт, следует заметить, что кризис не бесконечен, а за спадом всегда следует рост. Это и позволяет утверждать, что надо работать и обеспечивать устойчивый экономический рост для всего евразийского пространства.

Проект Большая Евразия имеет как экономическое, так и политическое содержание. Значение данного проекта состоит в изменении политического и экономического профиля континента. В качестве положительного результата стабильность, процветание, принципиально новое качество жизни на территории Евразии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агеев А.И., Андросова Л.А., Антипова А.В. и др. *Россия и мир: взгляд из 2017 года: ежегодный доклад Академии прогнозирования — Российского отделения Международной академии исследований будущего*. М.: Ин-т экон. стратегий, 2007. 228 с.
2. Глазьев С. *ЕВРАЗИЙСКОЕ ПАРТНЕРСТВО — ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОГО МИРА И ПРОЦВЕТЕНИЯ*
3. <http://www.inesnet.ru/rubric/integraciya-evrazijskij-kovcheg/>
4. Глазьев С.Ю. *Концептуальные предложения по практической реализации идеи большого евразийского партнерства // Экономические стратегии*. 2019. № 1. С. 6-17.
5. Чуфрин Г. *Евразийский интеграционный проект и стратегические интересы России // Россия и новые государства Евразии*. 2018. № 4. С. 9-20.
6. Путин В.В. *Выступление на ПМЭФ- 2016* <https://rg.ru/2016/06/17/reg-szfo/stenogramma-vystupleniia-vladimira-putina-napmf-2016.html>
7. Султанов Б. *Казахстан и евразийское экономическое пространство: фобии, санкции и перспективы. // Россия и новые государства Евразии*. 2018. № 4. С. 29-45.
8. Крылов А. *Постсоветское пространство: интеграция VS деинтеграция // Россия и новые государства Евразии*. 2018. № 4. С. 47-53.
9. Мантусов В.Б., Шангараев Р.Н. *Перспективы Евразийского экономического союза и Европейского союза в Азиатско-Тихоокеанском регионе // Вестник таможенной академии*. 2017. № 2. С. 7-18.
10. Блау С.Л., Суглобов А.Е. *Проблема гармонизации отношений стран-участниц Евразийского экономического союза // Вопросы региональной экономики*. 2018. № 4(1). С. 167-175.
11. Ефременко Д.В. *Сопряжение китайской инициативы «экономический пояс Шелкового пути» и интеграционного проекта «Евразийский экономический союз» в контексте трансформаций современного мирового порядка // Китай в мировой и региональной политике. История и современность*. 2018. Т. 23. № 23. С. 29-41.
12. Мантусов В.Б. *Особенности интеграции Российской Федерации в Евразийском экономическом пространстве // Вестник Российской таможенной академии*. 2017. № 3. С. 19-27.

13. Журова А.В. Региональные торговые соглашения и их роль в развитии международной торговли // Вестник Российской таможенной академии. 2015. № 4. С. 36-46.

14. Перская В.В., Ермилина О.П., Ткаченко А.А. «Мягкая сила» как результативный инструмент внешнеполитического влияния в условиях перехода к многополярности // Экономические стратегии. 2018. № 5. С. 55-62.

Статья поступила в редакцию 02.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 378.4+316.344.25

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0021

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ

© 2019

Булгакова Маргарита Андреевна, аспирант, ассистент на кафедре
экономики и управления

Свищева Ирина Валерьевна, студент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: irinafebruary26@gmail.com)*

Аннотация. Проблема социальной ответственности зарождалась многие десятилетия, но пик развития данной мысли пришелся на середину 20 в. Высшие учебные заведения, являясь хозяйствующими субъектами страны, следуют тенденциям развития. В современном мире все больше влияние на репутацию и конкурентоспособность ВУЗа оказывает социальная ориентация его деятельности. Это обуславливает интерес к изучению многих зарубежных и отечественных авторов. В статье автор обобщает основополагающие подходы социальной ответственности университетов, которые сформированы на основании обзора литературы отечественных авторов, а также выявляет предпосылки формирования социальной ответственности высших учебных заведений, которые разделяет на следующие группы: экономические, социальные, глобальные, маркетинговые. Отмечается, что непрерывная модернизация системы высшего образования в России ориентирована на общие тенденции развития страны, соответственно ВУЗы должны обеспечивать потребности регионального сообщества и всех групп стейкхолдеров, что в дальнейшем способствует устойчивому развитию региона и страны в целом. Тем самым система высшего образования наряду с основными функциями: образовательной и научной приобрела третью - социальную ответственность.

Ключевые слова: университет, высшее образование, социальная ответственность, стейкхолдеры, конкурентоспособность, устойчивое развитие, коммерциализация знаний, региональное сообщество, человеческий капитал, глобализация экономики, образовательная среда, институт социализации.

PRECONDITIONS FORMING THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF UNIVERSITIES

© 2019

Bulgakova Margarita Andreevna, post-graduate student, assistant
at the Department of Economics and Management

Svishcheva Irina Valerievna, student

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, 41 Gogolya st. e-mail: irinafebruary26@gmail.com)*

Abstract. The problem of social responsibility originated for many decades, but the peak of the development of this idea came in the middle of the 20th century. Higher education institutions, being economic entities of the country, follow the development trends. In the modern world, the social orientation of its activities has an increasing influence on the reputation and competitiveness of a university. This causes the interest in the study of many foreign and domestic authors. In the article, the author summarizes the fundamental approaches of social responsibility of universities, which are formed on the basis of a review of the literature of domestic authors, and also identifies the prerequisites for the formation of social responsibility of universities, which are divided into the following groups: economic, social, global, marketing. It is noted that the continuous modernization of the higher education system in Russia is focused on the general development trends of the country, respectively, universities must meet the needs of the regional community and all groups of stakeholders, which further contributes to the sustainable development of the region and the country as a whole. Thus, the system of higher education, along with the basic functions: educational and scientific, acquired a third social responsibility.

Keywords: university, higher education, social responsibility, stakeholders, competitiveness, sustainable development, knowledge commercialization, regional community, human capital, globalization of the economy, educational environments, socialization institute.

В современных реалиях высшему учебному заведению, как одному из основных институтов социализации личности, принадлежит важная роль в формировании социальной ответственности общества. Для обеспечения своей конкурентоспособности на пространстве образовательных услуг в условиях рыночной экономики учреждения высшего образования больше не могут игнорировать необходимость внедрения в образовательный процесс системы социальной ответственности. Это обуславливает тот факт, что политика социальной ответственности с течением времени приобрела свое распространение не только в вузах центральной части России, но и в регионах.

Данная тенденция имеет большое значение для устойчивого развития России, так как дальнейшее внедрение политики социальной ответственности в высшей школе позволит привлечь внимание молодежи к глобальным проблемам современности и сформировать у студентов морально-нравственные компетенции.

Проблема социальной ответственности уже давно является предметом исследования многих ученых. Наиболее широкое распространение данная тема получила в работах иностранных авторов, в отечественной научной литературе вопрос социальной ответственности исследован недостаточно.

Формирование политики социальной ответственности в организациях зарождалось в начале 20 века, этому свидетельствует работы таких зарубежных авторов, как Р. Вуд, рассмотревший взаимосвязь деятельности организации и заинтересованных сторон, которая в дальнейшем стала основой теории «стейкхолдеров». А. Кэрролл, который предложил так называемую «пирамиду ответственности», и Г. Боуэна, который один из первых попытался раскрыть понятие социальной ответственности, а также подчеркнул, что компаниям следует учитывать цели и ценности общества при принятии своих управленческих решений. [1-3]

Среди отечественных ученых, изучавших вопрос социальной ответственности в высших учебных заведениях можно выделить: Кириллова Т. В., Левшина В.В., Ниязова М. В., Мальцева Г. И., Чёрная И. П., Семенов Л. М., Шувалова Ю.А., Измайловой М.А., Чернявская Н.В., Лазарев Г. И., Мартыненко О.О., Богдан Н.Н., Балганова Е. В., Савчик Е.Н., Левшина В.В., Саввинов В.М., Бодункова А.Г., Ниязова М.В., Соловьева В.В., Шеломенцева А.Г., Козловой О.А., Антропова В.А и Терентьевой Т. В., Галажинский Э.В. [4-10].

Среди трактовок социальной ответственности университета можно выделить несколько подходов:

1. Вклад в социально-экономическое развитие реги-

она, решение наиболее острых социальных проблем общества, поддержка устойчивого развития окружающей среды.

2. Создание информационно-образовательных условий, для удовлетворения потребностей общества в высшем образовании

3. Воспроизводство общественного интеллекта и укрепление связи высшего образования с хозяйственным комплексом региона.

Так как университет в России является хозяйствующим субъектом, следовательно, социальная ответственность является неотъемлемой частью деятельности ВУЗа. Рассмотрим следующие предпосылки формирования социальной ответственности в университете:

1. *Экономические.* Как верно заметили Богдан Н. Н. и Балганова Е. В., в России в современных условиях можно наблюдать распад целостной системы профессионального образования на множество вузов-корпораций [11]. Это в первую очередь связано с переходом России к рыночной экономике. Формирование у вузов, как у субъектов рыночной экономики, финансового интереса с помощью внедрения конкурсной основы в систему финансирования учреждений образования простимулировало развитие конкуренции среди российских университетов. По мнению Анохиной Ю.А., началом данного процесса можно считать введение в 1996 году в силу Закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», после принятия которого происходит увеличение студентов, обучающихся за средства физических лиц [12]. Сокращение финансирования приводит к зависимости университетов от количества абитуриентов, планирующих обучение на платной основе.

2. *Глобальные.* В последнее время в мировом обществе особо остро стоит вопрос экологической ответственности предприятия. Приоритетной задачей университета является минимизация вредного воздействия на окружающую среду и содействие в проведении мероприятий, направленных на поддержание оптимальных экологических условий, а также привлечение внимания студентов к экологической безопасности страны. В силу масштабности и значимости своей деятельности российские ВУЗы не могут игнорировать свою экологическую ответственность перед обществом, так как экологическая ответственность неразрывно связана с созданием положительного имиджа университета. Участие в крупных экологических проектах оказывает только благоприятное влияние на экономическую эффективность деятельности учебного заведения.

На систему высшего образования в контексте социальной ответственности огромное влияние оказал усиливающийся процесс глобализации. Интеграция России в мировое образовательное пространство дало толчок к внедрению европейских стандартов в систему высшего профессионального образования. Это повлияло на заинтересованность российских ВУЗов в применении политики социальной ответственности. Для соответствия мировому уровню и для обеспечения своей конкурентоспособности не только на отечественном, но и на международном уровне, у российских университетов необходимо интегрировать в свою систему механизм социальной ответственности. Интернационализация образования поддерживается и со стороны государственных органов власти, так в 2012 году был запущен проект «5-100», целью которого является вывести не менее 5 российских ВУЗов в сто лучших мировых университетов [13].

3. *Социальные.* Инвестиции в человеческий капитал на сегодняшний день являются наиболее эффективной формой развития университета, так как качество образовательного процесса напрямую зависит от квалификации профессорско-преподавательского состава. Социально ответственный университет имеет возможность привлекать в свой кадровый резерв талантливых специалистов. Именно поэтому создание эффективных механизмов поддержки удовлетворенности работников

условиями труда в настоящее время является приоритетной задачей современного ВУЗа. Реализация концепции КСО предполагает постоянное развитие системы взаимодействия со своими стейкхолдерами, к числу которых и относятся преподаватели университета. В ряде крупных ВУЗов России реализуются такие социальные проекты, как строительство доступного жилья для преподавателей, создание грантов, мотивирующих сотрудников к совершенствованию своей трудовой деятельности.

4. *Маркетинговые.* Статистика показывает, формирование политики социальной ответственности позволяет учебному заведению повысить спрос на оказываемые образовательные и иные услуги. Данный факт отражает взаимосвязь социального позиционирования и участия в жизни регионального сообщества ВУЗа и повышения репутации. На сегодняшний день показатель социальной ответственности является одним из ключевых, по которым оценивают общую деятельность университетских центров. Таким образом, топовые рейтинги ВУЗов формируют интегрированные показатели, которые включают социальную направленность учебного заведения, в связи с этим можно сделать вывод, что игнорирование мировых тенденций в развитии социальной ответственности ВУЗа ведет к снижению общего рейтинга, что в конечном итоге негативно повлияет на потребление университетского продукта.

Современная специфика развития государства неразрывно связана с постоянной модернизацией системы высшего образования. Классическая модель университета, функции которого заключались в образовательной и научной деятельности в России уходит в прошлое.

С 1990-х годов начинается формирование современного этапа глобальной академической матрицы. Она стала выстраиваться в соответствии с логикой рыночной экономики, что проявляется в растущей коммерциализации научно-образовательной сферы [14]. На этом фоне произошло сокращение финансирования, что привело к поиску инновационных методов управления образовательным учреждением, чтобы устоять на рынке оказываемых услуг.

В этих условиях современные высшие учебные заведения наряду с основной деятельностью вынуждены были искать новые, дополнительные формы организации своей деятельности.

Имидж и рейтинг ВУЗа в такой ситуации стали определяющими параметрами конкурентоспособности на образовательном рынке. Процесс коммерциализации высшего образования дал толчок к формированию политики социальной ответственности в образовательном секторе. Внедрение инструмента социальной ответственности в деятельность высшего учебного заведения дало возможность расширить сферу влияния университета, повысить имидж и качество предоставляемых образовательных услуг, и тем самым привлечь инвестиции на дальнейшее развитие реализуемых проектов.

В условиях нынешней конъюнктуры российского рынка труда большое значение имеет не только квалификация работника, но и его морально-нравственные компетенции. Именно поэтому одной из фундаментальных задач образовательного учреждения, как корпорации высокой социальной ответственности, является привлечение внимания студентов к ценностям и этическим стандартам, позволяющим сохранять стабильные социальные взаимоотношения в обществе. Большинство российских университетов имеют в своей структуре студенческие волонтерские отделения, которые на благотворительной основе разрабатывают и реализуют проекты высокой социальной значимости.

Мы можем сделать вывод, что в настоящее время в России наблюдается тенденция к увеличению значимости ВУЗов в устойчивом развитии региона, университеты больше не являются только поставщиками квалифицированной рабочей силы, они приобрели статус градообразующих предприятий высокой социальной

значимости. Нынешнее положение российской высшей профессиональной школы объясняется интеграцией в образовательную систему механизмов социальной ответственности, на формирование которой оказали влияние экономические, социальные, глобальные и маркетинговые факторы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Киварина М.В. Эволюция концепции корпоративной социальной ответственности // Приволжский научный вестник. 2013. №12-1 (28).
2. Carroll A.B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance // *Academy of Management Review*. 1979. № 4 (4). P 500
3. Bowen H.R. *Social Responsibilities of the Businessman* // New York: Harper and Row, 1953
4. Саввинов В.М., Кондратьева, С.И. Социальная ответственность образовательной организации: проблемы оценки // *Управление образованием: теория и практика*. 2013. № 4 (12). С. 35-52.
5. Мальцева Г. И., Черная И. П. Метаморфозы идей социальной ответственности российских вузов в современных условиях // *Сибирская финансовая школа* Издательство: Сибирская академия финансов и банковского дела (Новосибирск) Номер: 6 (89), Стр. 183-189, 2011 г.
6. Кириллова Т. В. Социальная ответственность современного ВУЗа // *Вестник Ульяновского Государственного Технического Университета* Издательство: Ульяновский государственный технический университет (Ульяновск) номер 40, стр 16-18, 2007 г.
7. Ниязова М. В. Функции ВУЗа как социально ответственного института // *Проблемы Современной Экономики* Издательство: Научно-производственная компания «РОСТ»; Номер: 2 (26) Год: 2008 Страницы: 346-348
8. Г.И. Лазарев, О.О. Мартыненко *Региональный университет в период кризиса // высшее образование в россии* Издательство: федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Московский политехнический университет" (Москва) Номер: 8 Год: 2009 Страницы: 9-17
9. Шеломенцев А.Г., Козлова О.А., Антропов В.А., Терентьева Т. В. *Федеральный университет как социальный институт регионального развития* // *вестник УРФУ. Серия: экономика и управление* Издательство: Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (Екатеринбург) Том: 15 Номер: 2 Год: 2016 Страницы: 257-276
10. Измайлова М. А. *Современный контекст консолидированной социальной отчетности в сфере профессионального образования // современные корпоративные стратегии и технологии в россии сборник научных статей*. Москва, 2017 Издательство: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва) Год издания: 2017 Страницы: 45-49
11. Богдан Н. Н., Балганова Е. В. *Социальная ответственность ВУЗа в условиях реформ* // *Философия Образования* Издательство: Издательство Сибирского отделения РАН Номер: 6 (39), Стр. 89-99, 2011 г.
12. Анохина Ю.А. *Проблемы коммерциализации высшего образования: социокультурные и экономические аспекты* // *Санкт-Петербургский образовательный вестник*. 2017. № 9-10 (13-14). С. 14-20
13. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»
14. Куприянова-Ашина В., Чанг Жу *Интернационализация высшего образования. Российский опыт*. URL: <http://www.intertrends.ru/thirty-third/Kupriyanova.pdf>

Статья поступила в редакцию 11.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.1: 641.51
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0022

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ, КАК ОСНОВА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ЛИНЕЙКИ МУЧНЫХ КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

© 2019

Вершинина Анна Геннадьевна, кандидат технических наук, доцент кафедры
Международного маркетинга и торговли

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: anna.vershinina@mail.ru)*

Холодкова Арина Евгеньевна, менеджер по продажам

ООО «Фреш 25»

(690014, Россия, Владивосток, ул. Давыдова, 18, e-mail: arinaholodkova1997@mail.ru)

Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы по исследованию потребительских предпочтений с целью формирования новой ассортиментной линейки продукта. Разнообразие ассортимента кондитерских изделий представлено как импортной, так и продукцией местных производителей. Наблюдается тенденция, направленная на расширение ассортимента рынка кондитерских изделий отечественного производства с использованием нетрадиционного сырья, отражающего включения добавок, производимых из местной флоры, а именно барбариса, ламинарии, двустворчатых моллюсков и т.д. С этой целью производители запускают новые, ранее не опробованные потребителями вкусы, которые не всегда отвечают их ожиданиям. В статье также рассмотрены психологические аспекты выбора потребителями продукции мучных кондитерских изделий (печенья). Маркетинговое исследование проведено с помощью метода опроса в отношении выбора печенья респондентами всех возрастов. На основе проведенного исследования выполнен статистический анализ данных с последующим представлением результатов и их интерпретацией. Практическая значимость проведенного в работе исследования заключается в том, что полученные результаты потребительских предпочтений на рынке мучных кондитерских изделий города Владивостока могут быть использованы в деятельности предприятий, занимающихся производством и реализацией печенья для формирования ассортиментной линейки продукта.

Ключевые слова: мучные кондитерские изделия, потребительские предпочтения, тенденции развития, маркетинговое исследование, виды печенья, ассортиментная линейка, импортная продукция, отечественное производство.

CONSUMERS' PREFERENCES AS THE BASIS TO MAKE A PRODUCT LINE OF FLOUR CONFECTIONARY

© 2019

Vershinina Anna Gennadievna, dosent, of the department
of «International Marketing and Trade»

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: anna.vershinina@mail.ru)*

Kholodkova Arina Evgenievna, manager on sale

LLC «Fresh 25»

(690014, Russia, Vladivostok, street Davedova, 18, e-mail: arinaholodkova1997@mail.ru)

Abstract. This article reviews issues on the study of consumer preferences in order to form a new product line. The variety of the flour confectionery product range is reflected by imported and local products. The trend is directed at expanding the range of the domestic confectionery market, using both traditional and non-traditional raw materials, reflecting the use of additives produced from the local flora, namely barberry, kelp, bivalve mollusks, etc. To this end, manufacturers launch new, previously not tested by consumers tastes, that do not always meet their expectations. The article also reviews the psychological aspects in consumers' choice of flour confectionery products (cookies). The marketing research is made using a survey method in relation to the choice of cookies by respondents of all ages. Statistical analysis of the data is based on the conducted research with the subsequent presentation of the results and their interpretation. The practical significance of the conducted research is that the results of consumers' preferences on the flour confectionery market in Vladivostok can be used in the activities of enterprises engaged in the production and sale of cookies to form an assortment product line.

Keywords: flour confectionary, consumers' preferences, development trends, marketing research, types of cookies, product line, import production, domestic production.

На сегодняшний день мучные кондитерские изделия являются одними из востребованных продуктов [1]. Данные изделия не входят в состав «продуктовой корзины» и не являются товарами первой необходимости, но тем не менее считаются предпочтительными продуктами питания, которые пользуются спросом у населения [2]. Разнообразный ассортимент различных видов и вкусов печенья способен удовлетворить даже самых требовательных покупателей. Производители пытаются привнести что-то новое для привлечения потребителей: новые вкусы, технологии производства и формы печенья. Выбор покупателей определяется продукцией, предоставляемой производителями.

Цель данного исследования - выявление предпочтений потребителей для формирования новой ассортиментной линейки мучных кондитерских изделий.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- проанализировать особенности потребительского поведения;
- выявить факторы выбора мучных кондитерских из-

делий;

- сформулировать рекомендации производителям для создания ассортиментной линейки.

Производство кондитерских изделий тесно взаимодействует с пищевой промышленности во всем продовольственном комплексе. Кондитерская промышленность России составляет около 3 млн. тонн продукции в год [3].

Мучные кондитерские изделия лидируют на рынке за счет своей доступности для населения и их традиционности в структуре питания [4]. Они обладают высокой энергетической ценностью, отличаются насыщенным вкусом, приятным внешним видом [5]. Мучные кондитерские изделия являются источником углеводов, жиров, а при использовании молочных и яичных продуктов, орехов, сои, арахиса - белка [6].

Существует несколько видов печенья в зависимости от рецептуры и особенностей производства [7]:

- сахарное печенье - мучное кондитерское изделие с повышенным содержанием сахара, жира, яичных продуктов, имеющее сладкий вкус, более темную окраску

поверхности, повышенную хрупкость и пористость в изломе [8].

- затыжное печенье - печенье разнообразной плоской формы, слоистой структуры, со сквозными проколами, глазированное, неглазированное, с массовой долей общего сахара не более 20%, массовой долей жира от 3% до 28 %, массовой долей влаги не более 9,5 % [10];

- сдобное печенье производится из муки высшего сорта с добавлением большого количества сахара, сливочного масла и яиц. В составе могут присутствовать такие ингредиенты, как молоко, шоколад, орехи, сухофрукты и другие продукты [11]. Сдобное печенье обладает высокой пищевой ценностью, приятным вкусом и ароматом, благодаря высококачественному сырью [12];

- овсяное печенье имеет высокую калорийность, то есть большое количество углеводов, которые медленно сгорают в организме. Такой продукт, как овсяное печенье, изготавливают из овсяной муки - сырья, помогающего снизить кровяное давление [13]. Также овсяная мука является источником растительного белка, витаминов и растворимой клетчатки [14].

В последние годы наметилась устойчивая тенденция к повышенному спросу на мучные кондитерские изделия с высокими вкусовыми и потребительскими свойствами. Особенно популярно у населения исконно русское мучное кондитерское изделие - сахарное печенье [9];

Стоит отметить, что ассортимент мучных кондитерских изделий, представленных в России, разнообразен, отличается динамичным развитием и расширением - на данный момент составляет несколько тысяч наименований [15]. В условиях насыщенного рынка и высокой конкуренции большинство потребителей отдает предпочтение товарам, отличающимся качеством. Одним из актуальных направлений развития в данном сегменте оказалось расширение ассортимента изделий с содержанием тех или иных зерновых культур, а также производство мучных кондитерских изделий для различных групп населения [16].

В России мучные кондитерские изделия составляют более 23 %, а в 2013 году потребление их населением составило 22,4 кг на одного человека. Это говорит о том, что мучные кондитерские изделия играют значительную роль в питании населения [17].

Первым этапом нашей работы необходимо было исследовать рынок печенья города Владивостока, установлено, что большую часть рынка составляют изделия отечественного производства. Значительное место в торговых точках занимают изделия местных производителей («Приморский кондитер», «Владхлеб», «Восточные сладости»).

Доля импортной продукции, представленная такими торговыми марками, как «LOTTE» и «Огео», составляет 1/3 рынка. В широкий ассортимент города Владивостока входят все виды печенья (сдобное, сахарное, затыжное и овсяное) разнообразного вида и вкуса.

Для выявления предпочтений среди потребителей в 2018 году был проведен опрос респондентов города Владивостока, выборка которого составила 235 человек [18].

Сбор информации проходил в форме опроса, выборка опрашиваемых носила случайный характер, так как исследуемому продукту потребляют все группы населения. Респонденты отвечали на предложенные вопросы в форме анкеты. Состав респондентов по половому признаку распределился таким образом: мужчины - 37,9 %, женщины - 62,2 %.

Результаты распределения респондентов по предпочтению вида печенья представлены на рисунке 1.

Анализируя рисунок 1, видно, что овсяное печенье является лидером среди всех видов (33,2 %), на втором месте сдобное и сахарное (26,8 % и 25,1 %). Данный факт объясняется тем, что овсяное печенье содержит высокое содержание клетчатки, меньше жира и сахара, в результате это оказывает влияние при его покупке, а

на последнем месте затыжное печенье (15 %). Оно менее жирное, не очень сладкое, имеет своеобразную слоистую консистенцию и чаще всего рекомендуется детям.

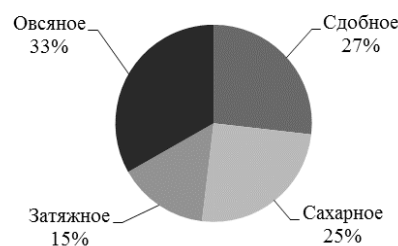


Рисунок 1 - Распределение респондентов по предпочтению вида печенья

Следующим этапом необходимо было выявить предпочтения респондентов по странам производителям, представленным на рынке города Владивостока, с целью установления востребованности продукта отечественного производителя. Данные отражены на рисунке 2.

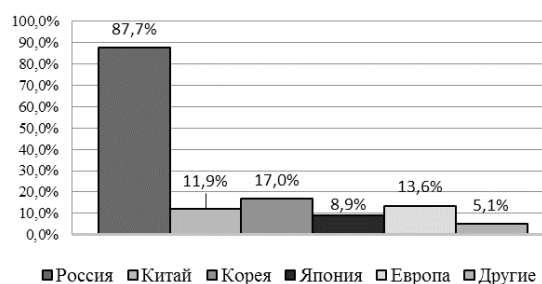


Рисунок 2 - Распределение респондентов по странам производителям

Как следует из рисунка 2, большая часть респондентов отдает свои предпочтения отечественному производителю (87,7 %), из импортных отдают выбор Корею (17 %), Японии (8,9 %) и Китаю (11,9 %). Отсюда следует, что продукт отечественного производителя является очень востребованным на рынке.

Далее необходимо было выяснить, что же является критерием покупки с целью выявить на что, ориентируются покупатели при выборе печенья. В результате опроса установили, что решающим фактором является цена печенья (60,9 %) и внешний вид (58,3 %), далее по предпочтениям идет производитель 32,8 %, потом покупатели обращают внимание на состав продукта 32,8 %, 17 % обращают внимание на упаковку.

Следующая задача исследования - выяснение основных факторов, влияющих на приобретение мучных кондитерских изделий. Для 66,8 % респондентов лидирующим фактором приобретения является привычный полубившийся вкус, остальными являются: 28,10 % - популярность бренда, 29,40 % - упаковка, 32,30 % - новинка, 31,5 % - совет друга. Основная доля респондентов является консерваторами в выборе печенья, так как потребители опасаются, что данный продукт не удовлетворит их ожиданиям. Поэтому производителям стоит быть внимательными к потребностям потребителей при формировании ассортиментной линейки и большую долю отдавать традиционным видам печенья.

Следующим шагом выяснили, какой из видов упаковки кондитерских изделий востребован потребителем. В результате опроса установили, что 35,7 % выбирают картонную упаковку, хотя такая упаковка увеличивает стоимость печенья. Однако картон является экологичным сырьем, что, безусловно, говорит о его плюсах [19]. 28,9 % респондентов покупают печенье в полимерных брикетах, полимерный пакет (непрозрачный) предпо-

читают 23 %, полиэтиленовый пакет - 8,9 %, остальные выбирают жестяную банку (3,5 %).

Очень важным вопросом с точки зрения психологических основ товароведения является выбор формы печенья. Большинство покупателей привлекает круглое печенье (63 %), 34 % и 33,2 % отдают предпочтение традиционному квадратному и прямоугольному изделию. 17,4 % любят покупать печенье, имеющее овальную форму печенья, 16,6 % - отдают свой выбор фигурному печенью. Согласно проведенным исследованиям женщины наиболее склонны к выбору печенья фигурной формы, мужчины, напротив, предпочитают квадратные и прямоугольные, а круглые являются универсальными и самыми популярными среди респондентов [20]. С этой точки зрения, можно рекомендовать производителям больше изготавливать круглые и квадратные печенья.

Далее необходимо было выяснить вкусовые предпочтения потребителей, чтобы определить спрос на ту или иную начинку. По данным исследования, большинство покупателей (65 %) любят шоколадный вкус печенья. 37 % являются ценителями сливочного вкуса, 30,60 % респондентов покупают с ореховым вкусом. Наименьшее количество респондентов выбирают печенье с имбирным вкусом 13,2 %. Поэтому производителям рекомендуется при создании своей ассортиментной линейки не забывать, что сливочный и шоколадный вкус имеют высокий спрос.

Поскольку в ассортименте печенья имеются и виды с начинкой, следующим этапом исследования было выявление типов начинок, пользующихся спросом. Большинство покупателей (55,3 %) приобретают печенье с шоколадной начинкой. Примерно одинаковое количество респондентов предпочитают ореховую и молочную начинки, а также начинку из сгущенного молока, 17,9 % покупают печенье с сырной начинкой. Полученные данные говорят о популярности шоколадной начинки у потребителей.

Таким образом, на основании проведенных исследований по выявлению предпочтений потребителей для формирования новой ассортиментной линейки мучных кондитерских изделий. в городе Владивостоке нами были сделаны следующие выводы:

– овсяное печенье является лидером среди всех видов (33,2 %), на втором месте сдобное и сахарное (26,8 % и 25,1 %). Это объясняется тем, что овсяное печенье содержит высокое содержание клетчатки, меньше жира и сахара, в результате оказывает влияние при его покупке, а. на последнем месте затыжное печенье (15 %). Оно менее жирное, не очень сладкое, имеет своеобразную слоистую консистенцию и чаще всего рекомендуется детям;

– большая часть респондентов отдает свои предпочтения отечественному производителю (87,7 %), из импортных отдают выбор Корею (17 %), Японии (8,9 %) и Китаю (11,9 %). Отсюда следует, что продукт отечественного производителя является очень востребованным на рынке;

– решающим фактором является цена печенья (60,9 %) и внешний вид (58,3 %), далее по предпочтениям идет производитель 32,8 %, потом покупатели обращают внимание на состав продукта 32,8 %, 17 % обращают внимание на упаковку;

– для 66,8 % респондентов лидирующим фактором приобретения является привычный полнобившийся вкус, остальными являются: 28,10 % - популярность бренда, 29,40 % - упаковка, 32,30 % - новинка, 31,5 % - совет друга. Основная доля респондентов является консерваторами в выборе печенья, так как потребители опасаются, что данный продукт не удовлетворит их ожиданиям. Поэтому производителям стоит быть внимательными к потребностям потребителей при формировании ассортиментной линейки и большую долю отдавать традиционным видам печенья;

– 35,7 % выбирают картонную упаковку, хотя такая упаковка увеличивает стоимость печенья. Однако кар-

тон является экологичным сырьем, что безусловно говорит о его плюсах [19]. 28,9 % респондентов покупают печенье в полимерных брикетах, полимерный пакет (непрозрачный) предпочитают 23 %, полиэтиленовый пакет - 8,9 %, остальные выбирают жестяную банку (3,5 %);

– большинство покупателей привлекает круглое печенье (63 %), 34 % и 33,2 % отдают предпочтение традиционному квадратному и прямоугольному изделию. 17,4 % любят покупать печенье, имеющее овальную форму печенья, 16,6 % - отдают свой выбор фигурному печенью. Согласно проведенным исследованиям женщины наиболее склонны к выбору печенья фигурной формы, мужчины, напротив, предпочитают квадратные и прямоугольные, а круглые являются универсальными и самыми популярными среди респондентов [20]. С этой точки зрения, можно рекомендовать производителям больше изготавливать круглые и квадратные печенья;

– большинство покупателей (65 %) любят шоколадный вкус печенья. 37 % являются ценителями сливочного вкуса, 30,60 % респондентов покупают с ореховым вкусом. Наименьшее количество респондентов выбирают печенье с имбирным вкусом 13,2 %. Поэтому производителям рекомендуется при создании своей ассортиментной линейки не забывать, что сливочный и шоколадный вкус имеют высокий спрос;

– Большинство покупателей (55,3 %) приобретают печенье с шоколадной начинкой. Примерно одинаковое количество респондентов предпочитают ореховую и молочную начинки, а также начинку из сгущенного молока, 17,9 % покупают печенье с сырной начинкой. Полученные данные говорят о популярности шоколадной начинки у потребителей.

Данные исследования можно рекомендовать производителям для их дальнейшего использования при изготовлении новинок печенья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Михайлова М.В. Новые виды овсяного печенья // Успехи современного естествознания. 2011. № 7. С. 156-157.
2. Наумова Н.Л. Потребительские предпочтения челябинцев в отношении кондитерских изделий // Техника и технология пищевых производств. 2012. № 4 (27). С. 128-132.
3. Гайсина В.А., Козубаева Л.А., Кузьмина С.С. Особенности реологических свойств теста с подсолнечной и кедровой мукой // Вестник ВГУИТ. 2016. №1 (67). С. 96-100.
4. Елисеева Л.Г. Товароведение однородных групп продовольственных товаров. М.: Дашков и К, 2016. 930 с.
5. Руциц А.А. Использование морских водорослей в производстве мучных кондитерских изделий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2015. №3. С. 86-92.
6. Красина И.Б., Безуглая И.Н., Нерсисян В.В., Жестовская И.В. Обогащение мучных кондитерских изделий фитодобавками // Известия ВУЗов. Пищевая технология. - 2006. - № 2-3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obogaschenie-muchnykh-konditerskih-izdeliy-fitodobavkami>.
7. Кочетов В.В. Анализ производства кондитерских изделий в России и Краснодарском крае // Научный журнал КубГАУ. 2015. №14. С. 1-15.
8. Артеменко А.П., Вуколова Е.И. Экспертиза качества сахарного печенья, реализуемого в розничной торговой сети // Молодежь и наука. 2012. №1. С. 206-207.
9. Щербакова Е.И. Обоснование использования нетрадиционного сырья в производстве мучных кондитерских изделий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Пищевые и биотехнологии. - 2014. - №3. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obosnovanie-ispolzovaniya-netraditsionnogo-syrnya-v-proizvodstve-muchnykh-konditerskih-izdeliy>.
10. Фетюхина О.Н., Аюкоджанян Л.В. Метод анкетирования в маркетинговых исследованиях фирм // Science Time. 2016. № 2 (26). С. 582-587.
11. Кабардова Д.А., Таова М.Г., Таишьева М.А. О хлебных и мучных кондитерских изделиях профилактического назначения // Современные наукоемкие технологии. 2016. № 6. С. 255-259.
12. Руциц А.А. Исследование потребительских свойств песочного печенья с сахарозаменителем // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Пищевые и биотехнологии. - 2015. - №1. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-potrebitelskih-svoystv-pesochnogo-pechenya-s-saharozamenitelem>.
13. Наумова Н.Л., Астапенко Т.Н., Позняковский В.М. Расширение ассортимента и повышение пищевой ценности печенья с добавлением овсяной муки в современных условиях производства // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. 2013. № 6 (23). С. 39-45.

14. Романов А.С., Рензяева Т.В., Назимова Г.И. Использование добавок природного происхождения для кондитерских изделий // *Хранение и переработка сельхозсырья*. 1998. № 1. С. 43.

15. Ребезов М.Б., Наумова Н.Л., Максимюк Н.Н. О целесообразности обогащения кондитерских изделий микронутриентами // *Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов*. 2011. № 4 (9). С. 70-75.

16. Батрина Н.А. Влияние различных видов упаковки на потребительские свойства сахарного печенья // *Экономическая среда*. 2015. № 2 (26). С. 42-49.

17. Пояснения к Единой товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза ТН ВЭД (в ред. рекомендации Коллегии Евразийской экономической комиссии от 24.07.2018 №12, от 30.10.2018 № 23) // *Евразийская экон. Комиссия*. Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/psn/Pages/default.aspx>.

18. Смертина Е.С., Вершинина А.Г. Маркетинговые исследования потребления коньяка (г. Владивосток) // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2017. №3. С. 16 - 27.

19. Батурина Н.А., Горбач Д.А. Влияние различных видов упаковки на потребительские свойства сахарного печенья // *Экономическая среда*. 2015. № 1 (11). С. 42-49.

20. Родина Т.Г. Сенсорный анализ как составляющая товарной экспертизы пищевых продуктов // *Международная торговля и торговая политика*. 2015. № 1. С. 83 - 95.

Статья поступила в редакцию 28.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 334.735
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0023**РОЛЬ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ НА ФИНАНСОВОМ
РЫНКЕ РОССИИ**

© 2019

Кривошапова Светлана Валерьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и управление»
Ветлугин Денис Дмитриевич, бакалавр 4 курса,
кафедра экономики и управления*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: Svetlana.Krivoshapova@vvsu.ru)*

Аннотация. Одним из отличительных признаков развитого финансового рынка, как культурно-деловой среды, является многообразие входящих в него участников. На сегодняшний день, в условиях роста темпов потребительского кредитования населения, наиболее интересно рассмотреть сегмент кредитного рынка России. Кредитный рынок – один из ключевых сегментов финансового рынка. Его состояние – индикатор развития экономики как в масштабах страны, так и на региональном уровне. Здесь осуществляют профессиональную деятельность кредитные и некредитные финансовые организации. При этом, если кредитные организации изучены достаточно широко, то сегмент микрофинансовых организаций, входящих в число некредитных, исследован слабо. Среди посредников в архитектуре финансового рынка РФ можно выделить кредитные потребительские кооперативы. Кредитные кооперативы занимают особое место в финансовой системе страны – они созданы и функционируют на принципах взаимопомощи, ориентированы в своей деятельности прежде всего на обеспечение доступа к финансовым услугам для своих членов. При этом кредитные кооперативы по своей природе не стремятся к захвату финансового рынка в целом или его сегмента, а направлены на увеличение местного и общего благосостояния, поскольку они принадлежат своим членам (пайщикам) и преследуют цель удовлетворения их потребностей. Необходимо отметить, что количество кредитных кооперативов и число их членов в последние годы постепенно снижается, что делает все более актуальным вопрос анализа кредитной кооперации и ее будущего в российской экономике.

Ключевые слова: кооперация, кредитные потребительские кооперативы, финансовый рынок, микрофинансовые институты, некоммерческие организации, микрофинансирование, займы, финансы, взаимопомощь, общность.

**THE ROLE OF CREDIT COOPERATIVES ON THE FINANCIAL
MARKET OF RUSSIA**

© 2019

Krivoshapova Svetlana Valeryevna, Ph.D., associate professor
of the department of «Economics and Management»
Vetlugin Denis Dmitrievich, bachelor, 4 year, department
of «Economics and management»*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: Svetlana.Krivoshapova@vvsu.ru)*

Abstract. One of the distinctive features of the developed financial market as a cultural and business environment is the diversity of its participants. Today, in the conditions of growth of rates of consumer crediting of the population, it is most interesting to consider a segment of the credit market of Russia. The credit market is one of the key segments of the financial market. Its state is an indicator of economic development both in the country and at the regional level/ Here credit and non-credit financial organizations carry out professional activities. At the same time, if credit institutions are studied widely enough, the segment of microfinance institutions included in the number of non-credit organizations is poorly investigated. Among the intermediaries in the architecture of the Russian financial market can be identified credit consumer cooperatives. Credit cooperatives occupy a special place in the financial system of the country – they are established and operate on the principles of mutual assistance, focused primarily on providing access to financial services for their members. Credit cooperatives, by their very nature, do not seek to capture the financial market as a whole or a segment of it, but are aimed at increasing local and General welfare, as they belong to their members (shareholders) and are aimed at meeting their needs. At the same time, the number of credit cooperatives and their members has been gradually decreasing in recent years, which makes it increasingly important to analyze credit cooperation and its future in the Russian economy.

Keywords: cooperation, credit consumer cooperatives, financial market, microfinance institutions, non-profit organizations, microfinance, loans, Finance, mutual aid, community.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На современном финансовом рынке нашей страны наблюдается бурный рост потребительского кредитования и ежегодный рост его объемов, что является результатом снижением ставок по кредиту в силу выхода российской экономики из стагнации, восстановление доверия населения к кредитным организациям после массовых отзывов лицензии и отложенного потребительского спроса ввиду ужесточения требований к заемщикам в 2014-2015 гг. Однако, в условиях роста потребительского кредитования и объемов выдачи рынок кредитной кооперации отмечается замедлением темпов развития и спадом доверия населения как участнику финансового рынка.

Поскольку кредитные потребительские кооперативы занимают важное место в секторе потребительского кредитования населения, особенно в тех регионах, где банковский сектор отмечается наименьшим присутствием, Банк России регулярно включает сегмент кредитных кооператив в «дорожные карты» основных направлений

развития финансового рынка.

В современной научной литературе недостаточно освящен рынок кредитной кооперации, тенденции его развития в Российской Федерации; требуется выявить перспективы развития рынка кооперации в обозримом будущем, уровень доверия населения как к небанковскому профессиональному кредитору, добросовестность кредитных потребительских кооперативов на микрофинансовом рынке страны; необходимо сформировать основные проблемы развития отрасли и пути их решения.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей проблемы. Большинство современных исследователей отмечают, что кредитная кооперация на финансовом рынке необходима.

Кооперативы имеют возможность консолидировать, капитализировать временно свободные средства людей именно в местах, где отсутствует выбор банков или кредитных учреждений, и вовлекать данные средства в об-

ращение. Причем особенность состоит в том, что деньги не выходят за рамки района [1].

Однако сегодня, сектор кредитной кооперации имеет ряд проблем, присущие всей отрасли кредитования в нашей стране. В своем докладе «Развитие кредитной кооперации» Банк России отмечает проблемы недостаточного (неполного) нормативно-правового регулирования деятельности кооперативов, присутствия на рынке значительного количества недобросовестных участников, не соблюдающих требования законодательства РФ, а также занимающихся обналичиваем денежных средств своих пайщиков и низкую вовлеченность населения в кооперацию [2].

Среди основных факторов, сдерживающих положительную динамику в России в секторе кредитной кооперации участники микрофинансового рынка отмечают:

- отсутствие общегосударственной программы развития кредитной кооперации в стране;
- несовершенство законодательства о микрофинансовой и микрокредитной деятельности, позволяющее найти возможности для создания преступных схем;
- низкий уровень правового сознания, правовой культуры и финансовой грамотности населения (обман микрофинансовой организации не воспринимается в обществе как преступление; низкий уровень знаний о деятельности таких организаций);
- несоблюдение на практике принципов деятельности кооперативов и др. [3]

В качестве механизмов решения существующих проблем регулятор предлагает развивать принцип общности, поскольку сегодня множество кредитных кооперативов (большая часть уже выведена с рынка) характеризуется коммерческим построением своей деятельности с целью извлечения прибыли и улучшения благосостояния органов правления кооперативом, а не своих пайщиков [4,5].

Отмечается необходимость формирования системы гарантирования и стабилизации кредитных кооперативов, поскольку вложенные в кооперативы денежные средства не защищены программой страхования вкладов. В целях стимулирования развития данного сектора финансового рынка предлагается реализовывать мероприятия по преобразованию существующей системы имущественной ответственности саморегулируемых организаций перед пайщиками кредитных потребительских кооперативов в единую систему гарантирования сохранности личных сбережений на рынке кредитной кооперации (например, общества взаимного страхования предоставленных займов и привлеченных сбережений населения) [6].

Основой для решения вышеуказанных проблем предполагается реализация программы Центрального банка Российской Федерации развития финансового рынка на 2019-2021 годы.

Формирование целей статьи (постановка задания). Преобразования и рост в экономике России оказывают влияние на отрасль потребительского кредитования, в том числе на сектор кредитной кооперации, что послужило основой для формирования целей и задач, представленных в статье. В ходе проводимых исследований были проанализированы ключевые показатели деятельности кооперативов и проблемы кредитной кооперации в целом. Обозначен комплекс мероприятий, позволяющих решить эти проблемы.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Первоначальным индикатором доступности и стабильности кооперативов выступает их количество. Как показывают данные таблицы 1, сегмент кредитной кооперации в Российской Федерации сужается. Почти половина участников рынка кооперации не являются членами одной из саморегулируемых организаций, объединяющих кредитные потребительские кооперативы [7].

Так, за 2017 год количество кредитных кооперативов сократилось на 12,8% (393 организации). Отрицательная

динамика сохранилась и в 2018 году, причем темп снижения количества возрос до 14,3% (381 организация), в среднем квартальный темп снижения количества участников составлял чуть больше 3%. Общее же снижение за 2016-2018 гг. составило 25,3% (774 организации).

Сложившаяся тенденция на снижение количества зарегистрированных кредитных потребительских кооперативов связана с постоянной работой Банка России по очищению сегмента кредитной кооперации от участников, не соблюдающих требования законодательства РФ. Также влияние оказывало поэтапное увеличение размеров формирования резервов на возможные потери по займам в рамках требований, вводимых согласно Указанию Банка России № 3322-У, что привело к критическому снижению рентабельности и убыткам [6].

Таблица 1 – Динамика количества КПК в Российской Федерации

Показатели	На 01.01.17	На 01.01.18	На 01.01.19
1 Количество кредитных потребительских кооперативов, ед.	3059	2666	2285
2 Годовой темп прироста, %	-12,6	-12,8	-14,3

**Составлено по данным Статистического бюллетеня Банка России*

При этом, согласно динамики, представленной на рисунке 1, за последние 2 года количество членов кредитных потребительских кооперативов снижается. Количество членов кредитных потребительских кооперативов за 2017 год изменилось незначительно (-1,8% или 17580 пайщиков), однако и без того невысокая доля юридических лиц в составе пайщиков весомо уменьшилась (605 юридических лиц). Ситуация заметно ухудшилась в 2018 году, кредитные кооперативы потеряли 82823 пайщика (-8,59%), при этом отток коснулся физическим лиц, в то время как число юридических лиц превысило значение показателя на конец 2016 года (5396 ЮЛ на конец 2018 года против 4465 ЮЛ на конец 2016 года).

Главной причиной снижения численности пайщиков кредитных кооперативов и, как следствие, значительное уменьшение объемов выдачи и привлечения денежных средств пайщиков в 2017-2018 гг. стало выявление финансовой пирамиды общероссийского масштаба, которая включала в себя 22 КПК и действовала в 17 регионах Российской Федерации, вызвавшее снижение уровня доверия населения к кредитным кооперативам как финансовой структуре в архитектуре финансового рынка.

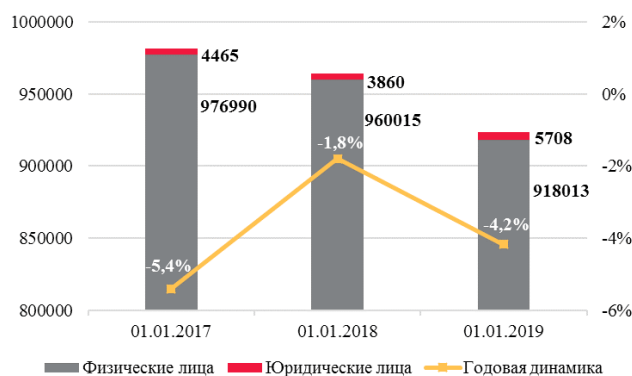


Рисунок 1 - Динамика количества пайщиков КПК по РФ за 2016-2018 гг.

Основные показатели, характеризующие эффективность развития сегмента кредитной кооперации представлены в таблице 2.

Анализ рассмотренных данных показывает, портфель займов КПК за 2016-2018 гг. снизился на 2 млрд. руб. или на 4,2% до 46 млрд. руб. В целом по России на физических лиц пришлось 77,4% этой суммы, на юридических лиц – 22,46%. Сумма микрозаймов, выданных кооперативами за 2016-2018 гг., выросла на 13,2% и

составила 79,6 млрд рублей. Рост происходит при сокращении количества компаний, т.е. на рынке остаются более крупные организации. Данная тенденция подтверждается ростом среднего размера займа за рассматриваемый период, как среди физических, так и среди юридических лиц.

Таблица 2 – Ключевые показатели деятельности КПК в РФ за 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018	Годовая динамика	
				2017 к 2016, %	2018 к 2017, %
1 Объем привлечения денежных средств КПК, млрд. руб.	83,7	77,8	73,9	-7,0	-5,0
2 Объем выданных займов, млрд. руб.	70,32	81,5	79,6	15,9	-3,4
3 Количество заключенных договоров за период, ед.	6353	6025	5951	-5,2	-5,3
4 Количество действующих договоров по состоянию на отчетную дату, ед.	4108	4331	4216	5,4	-2,6
5 Средняя сумма займа, руб., в том числе:	1106	1352	1337	22,2	-1,1
5.1 Средний размер займа, предоставленный физическим лицам, руб.	9511	1219	1121	28,2	-8,0
5.2 Средний размер займа, предоставленный юридическим лицам, руб.	2274	2251	2546	-1,0	13,1
6 Задолженность по сумме основного долга по займам, выданным КПК, млрд. руб.	48	48,1	46	0,2	-4,4
7 Просроченная задолженность КПК по сумме основного долга по договорам предоставленных займов, млрд. руб.	9	9,4	9,8	4,4	4,3
8 Доля NPL 90+ в портфеле займов КПК, %	18,75	19,54	21,3	4,2	9,0

* Составлено по данным индикаторов финансовой доступности Банка России

За 2016-2018 гг. количество действующих договоров займа в целом по России изменилось незначительно (10790 ед., +2,6%), количество заключенных наоборот сокращается – на 6,3% (40279 ед.).

Объем денежных средств, привлеченных КПК, снизился. В 2018 году по России он составил 73,9 млрд руб. против 83,7 млрд. руб. в 2016 году (-11,7%). При этом доля средств, предоставленных физическими лицами в совокупном объеме средств, которые были привлечены КПК, за период сохранялась на высоком уровне 94%. Отрицательной динамике показателя способствует прекращение членства пайщиков в кооперативах в виду нестабильной ситуации вокруг сегмента: за 2016-2018 гг. количество физических лиц, членов кредитных кооперативов, снизилось на 10,4% до 875656 пайщиков.

За рассматриваемый период объем просроченной задолженности NPL 90+ увеличился на 0,8 млрд. руб., или на 8,9%. При этом доля NPL 90+ в портфеле возросла с 18,75% до 21,3%. Увеличение доли просроченной задолженности кооперативов связана с некачественной проверкой данных о заемщиках и недостаточным уровнем компетентности и профессионализма сотрудников кооперативов при заключении договоров займа.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления. Таким образом, рынок кредитной кооперации в России, на сегодняшний день находится в стадии очистки от недобросовестных и слабых участников, и в среднесрочной перспективе количество зарегистрированных кооперативов будет продолжать снижаться.

По итогам изучения и оценки данных о результатах

деятельности кредитных кооперативов была достигнута цель исследования, а именно исследование места и роли кредитных потребительских кооперативов на финансовом рынке Российской Федерации, приведены отчетные показатели, характеризующие функционирование кредитных потребительских кооперативов и уровень вовлеченности населения в их деятельность. Вместе с этим проведен анализ текущего состояния рынка кредитной

кооперации на основе данных из официальных источников статистики.

Кроме того, были выявлены проблемы развития отрасли и названы рекомендации и государственные мероприятия, направленные на совершенствование этой деятельности, реализация которых позволит обеспечить большую устойчивость кредитных кооперативов и исполнение ими исторически сложившихся социальных функций. Именно такой подход делает обоснованной и целесообразной реализацию инициатив, направленных на развитие и поддержку российской кредитной кооперации как отдельного социального значимого сегмента финансового рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гюнтер И.Н., Шеховцев В.В., Степаненко И.А. Кредитный потребительский кооператив как альтернативная система займов и личных сбережений // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 4. С. 271-275
2. Развитие кредитной кооперации [Электронный ресурс]. – М.: Центральный банк Российской Федерации. – 2017. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/50692/Consultation_Paper_171003_01.pdf
3. Отчет об итогах общественных консультаций по вопросам доклада «Развитие кредитной кооперации» [Электронный ресурс]. – М.: Центральный банк Российской Федерации. – 2018. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/50694/Comments_180110.pdf
4. Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018-2020 годов [Электронный ресурс]. – М.: Центральный банк Российской Федерации. – 2018. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44104/str_30032018.pdf
5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов [Электронный ресурс]. – М.: Центральный банк Российской Федерации. – 2016. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf
6. Тихонов К.А. Кредитный потребительский кооператив как субъект финансового права / К.А. Тихонов; под ред. Е.В. Покачаловой;

ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия».
– Саратов: Изд-во ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юри-
дическая академия», 2018. – 328 с.

7. Мамута М.В., Чирков А.В. О совершенствовании регулиро-
вания деятельности кредитных потребительских кооперативов в
России / М.В. Мамута, А.В. Чирков // Деньги и кредит. – 2015. – №
12. – С. 9–13.

Статья поступила в редакцию 17.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.22

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0024

**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВКИ НДС НА ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО
БЮДЖЕТА РФ В 2019-2024 ГОДАХ**

© 2019

Водопьянова Валентина Александровна, доцент кафедры
экономики и управления**Петрова Виктория Сергеевна**, студент*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, дом 41, e-mail: petrova.victoria97@ya.ru)*

Аннотация. В статье предложен прогноз налога на добавленную стоимость на основе корреляционно-регрессионного анализа ВВП и НДС. Для прогноза рассмотрена динамика налоговых поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в период 2008-2018 гг., а также учтены прогнозные значения валового внутреннего продукта на период 2019-2024 гг. В работе акцентировано внимание как на НДС на товары, работы, услуги, реализуемые на территории Российской Федерации, так и на НДС на товары, ввозимые на территорию РФ. Актуальность темы исследования обусловлена решением Правительства РФ с 1 января 2019 года увеличить налоговую ставку НДС до 20%. Практическая значимость статьи связана с анализом будущих поступлений НДС с учётом запланированного объёма ВВП. Цель исследования заключается в прогнозировании налога на добавленную стоимость на основе корреляционно-регрессионного анализа ВВП и НДС. Новизна работы представлена в прогнозировании не только общего объёма НДС, но и объёмов НДС по внутренним и внешним операциям. По итогам проведенного в работе анализа сделан вывод о наполняемости федерального бюджета РФ в 2019-2024 гг.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, валовой внутренний продукт, прогнозирование, корреляционно-регрессионный анализ, Министерство финансов РФ, динамика, НДС по внутренним операциям, НДС по внешним операциям, общий НДС, федеральный бюджет.

**ESTIMATION OF THE IMPACT OF CHANGE OF VAT RATE FOR THE INCOME
OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION IN 2019-2024**

© 2019

Vodopyanova Valentina Alexandrovna, assistant professor
of the department of economics and management**Petrova Victoria Sergeevna**, student*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya Street, 41, e-mail: petrova.victoria97@ya.ru)*

Abstract. The article proposes a forecast of value added tax on the basis of correlation and regression analysis of GDP and VAT. The dynamics of tax revenues of VAT to the Federal budget of the Russian Federation in the period 2008-2018 is considered, as well as the projected values of gross domestic product for the period 2019-2024. The work focuses on VAT on goods, works, services sold in the territory of the Russian Federation, also on VAT that is imported into the territory of the Russian Federation. The urgency of the research conditioned by the decision of the Russian Government to increase the VAT rate up to 20% from January 1, 2019. The practical significance of the article is related to the analysis of future VAT revenues taking into account the planned volume of GDP. The practical relevance of the study is to predict the value added tax on the basis of correlation and regression analysis of GDP and VAT. The novelty of the work is presented in forecasting not only the total amount of VAT, but also the volume of VAT on internal and external operations. According to the results of the analysis, the Federal budget of the Russian Federation in 2019-2024 is replenishing.

Keyword: value added tax, gross domestic product, forecasting, correlation and regression analysis, Ministry of Finance of the Russian Federation, dynamics, VAT on internal operations, VAT on external operations, total VAT, Federal budget.

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важными научными и практическими задачами. На протяжении последних нескольких лет российская экономика находилась на стадии рецессии, однако в настоящий момент наблюдается незначительный экономический рост. Ежегодно Министерство финансов РФ разрабатывает меры для его восстановления и поддержания.

Экономический рост определяет экономическое развитие страны, характеризует её макроэкономическое состояние. Одним из основных макроэкономических показателей является валовой внутренний продукт (ВВП). Он представляет собой «сумму добавленных ценностей, созданных за определённый период всеми производителями, осуществляющими производство на территории страны» [1].

Значимым фактором, влияющим на величину ВВП, является налог на добавленную стоимость.

В августе 2018 года Президент РФ подписал закон о повышении основной ставки НДС до 20% (Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах»).

Такое решение было вызвано нехваткой бюджетных средств на выполнение Указа Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Правительство уверено, что повышение налога на 2% обеспечит ежегодный рост доходов примерно на 650-

680 млрд. руб., то есть в течение 6 лет принесет в бюджет около двух триллионов рублей.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Многие экономисты анализируют повышение налоговой ставки НДС до 20%. Так, К.Тремасов, директор аналитического департамента компании «Локо-инвест», считает, что «Это очень странное решение – ускорять экономику через повышение налогов. По законам экономики эта мера всегда приводит к замедлению экономического роста. <...> Надо было начинать экономический рост со снижения налогов – например, нагрузки на фонд оплаты труда» [2].

В свою очередь, глава Минпромторга Д. Мантуров отмечает, что «некоторые отрасли, особенно те, которые ориентированы на экспорт даже выиграют от этого увеличения, поскольку сейчас этот налог им возмещается из федерального бюджета. При этом увеличение НДС выступит как дополнительная мотивация для предприятий, чтобы больше экспортировать, потому что при экспорте НДС возвращается» [3].

Метод, на основании которого сделан прогноз, был изучен М.Ш. Ирезеповой в работе «Некоторые подходы к прогнозированию налога на добавленную стоимость на основе корреляционно-регрессионного анализа» [4].

Формирование целей статьи. Актуальность работы

обусловлена решением Правительства РФ увеличить налоговую ставку НДС до 20%. Цель работы заключается в прогнозировании налога на добавленную стоимость на основе корреляционно-регрессионного анализа ВВП и НДС.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Налог на добавленную стоимость играет существенную роль в налоговой системе Российской Федерации (рисунок 1).

У него самая широкая налогооблагаемая база, что позволяет обеспечивать стабильные поступления в бюджет.

В Российской Федерации различают «внутренний» НДС и «ввозной» НДС. «Внутренний» НДС – НДС, уплачиваемый при реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ.

«Ввозной» НДС – НДС, уплачиваемый в составе таможенных платежей при ввозе товаров в РФ.

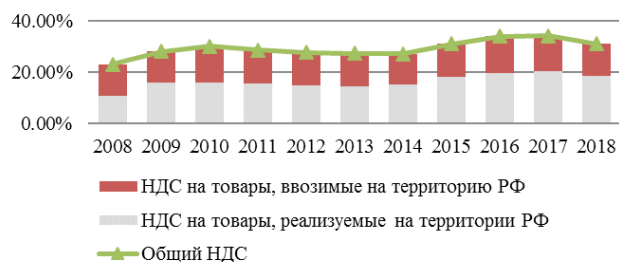


Рисунок 1. Динамика структуры поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в 2008-2018 гг.

Источник: составлено авторами по данным [5]

На рисунке 1 видно, что доля поступлений НДС в федеральном бюджете занимает около тридцати процентов, то есть треть федерального бюджета формируется за счёт данного налога. Такая значительная доля означает особую важность НДС для федерального бюджета, следовательно, реформирование данного налога повлияет на состояние бюджетной системы РФ.

Необходимо рассмотреть динамику НДС в 2008-2018 гг. (рисунок 2).

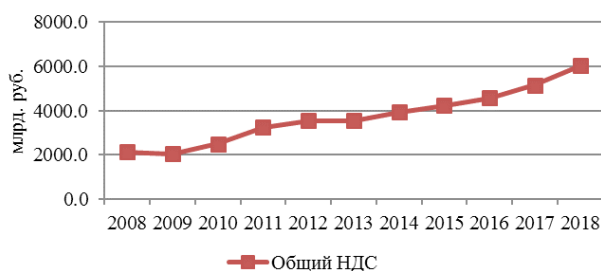


Рисунок 2. Динамика поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в 2008 – 2018 гг.

Источник: Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [5]

На рисунке 2 видно, что поступления НДС в целом имеют положительную динамику. Ежегодно величина поступлений растёт, за десять лет поступления увеличились в три раза. Однако в 2009 году было несущественное снижение, связанное, прежде всего, с мировым экономическим кризисом, а также с нововведениями в налоговом законодательстве, принятыми в этот период. Среди основных можно выделить – введение единого момента определения налоговой базы, освобождение от налогообложения авансов, полученных при осуществлении экспортных поставок.

Далее необходимо рассмотреть динамику НДС на товары, реализуемые на территории РФ, и НДС на товары, импортируемые на территорию РФ, в 2008-2018 гг. (рисунок 3, рисунок 4).

Проанализировав динамику поступлений НДС по внутренним операциям в 2008-2018 гг., можно говорить о тенденции к росту. В 2011 году произошло резкое увеличение поступлений в связи с повышением эффективности контроля за вычетами и возмещением налога. Снижение поступлений в 2013 году обусловлено ростом вычетов по НДС, которые связаны были с реализацией крупных инвестиционных проектов. Значительный рост поступлений в 2015-2018 гг. вызван «не только увеличением цен на внутреннем рынке, но и введением нового механизма электронного налогового контроля и электронной декларации по НДС» [7].



Рисунок 3. Динамика поступлений НДС по внутренним операциям в федеральный бюджет РФ в 2008 – 2018 гг.

Источник: Официальный сайт Федеральной налоговой службы [6]

Следует отметить, что доля НДС на товары, реализуемые на территории РФ, преобладает в общей структуре НДС (рисунок 1).



Рисунок 4. Динамика поступлений НДС на ввозимые товары в федеральный бюджет РФ в 2008 – 2018 гг.

Источник: Официальный сайт Министерства финансов [5]

На основании рисунка 4 можно сделать вывод, что величина поступлений НДС на ввозимые товары имеет нестабильную динамику.

В 2009 году снижение поступлений составило 260,5 млрд. руб. Оно было вызвано, прежде всего, «экономическим кризисом и последовавшими за ним девальвационными процессами и сокращением платёжного спроса». [8]

В 2011-2014 гг. наблюдался незначительный рост. В 2015 году увеличение связано с «изменениями в налоговом законодательстве – изменения декларации по НДС, формы её подачи и введение новых технологий» [9].

В частности, «Федеральная налоговая служба сообщила о введении автоматизированной системы контроля за прохождением товаров через границу, по-видимому, с созданием единой базы данных по паспортам сделок и таможенным декларациям. Это позволило повысить сбор НДС с импортных товаров» [10]. На протяжении 2016-2018 гг. величина поступлений росла в связи с увеличением объёмов импорта при снижении курса доллара США по отношению к рублю.

С 1 января 2019 года ставка НДС увеличена до 20%. Следовательно, чтобы говорить о целесообразности такого решения, необходимо спрогнозировать поступления НДС на ближайшие шесть лет. Прогноз построен

авторами на основе корреляционно-регрессионного анализа ВВП и НДС. В таблице 1 представлены исходные данные для прогноза.

Таблица 1. – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа ВВП и НДС в РФ в 2008-2018 гг., в млрд. руб.

Год	Общий НДС (Фактор Y)	ВВП (Фактор X)
2008	2132,2	41276,8
2009	2050,0	38807,2
2010	2498,3	46308,5
2011	3250,4	60282,5
2012	3545,8	68163,9
2013	3539,0	73133,9
2014	3931,7	79199,7
2015	4234,0	83094,3
2016	4571,3	86014,2
2017	5137,6	92101,3
2018	6016,7	103875,8

Источник: составлено авторами по данным [5], [11]

При построении модели ВВП представлен независимой переменной, а общий НДС – зависимой переменной. В ходе корреляционно-регрессионного анализа была выявлена сильная связь между исследуемыми признаками. Подобным образом были рассчитаны прогнозные значения для НДС по товарам, работам, услугам, реализуемым на территории РФ, и НДС по товарам, ввозимым на территорию РФ. Результаты расчётов представлены в таблице 2.

Таблица 2. – Прогнозные значения поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в 2019-2024 гг.

В млрд. руб.

Год	НДС по внутренним операциям	Абсолютное отклонение	НДС по внешним операциям	Абсолютное отклонение	Общий НДС	Абсолютное отклонение	ВВП
2018	3574,6		2442,1		6016,7		103875,8
2019	3377,2	-197,4	2366,0	-76,1	5743,2	-273,52	105820
2020	3555,4	178,2	2467,0	101,1	6022,4	279,25	110732
2021	3833,8	278,4	2625,0	158,0	6458,8	436,44	118409
2022	4145,4	311,5	2801,8	176,8	6947,2	488,28	126998
2023	4498,9	353,5	3002,4	200,6	7501,3	554,12	136745
2024	4877,1	378,2	3217,0	214,6	8094,1	592,8	147173
Итого:		1302,5		774,9		2077,4	

Источник: составлено авторами по данным [12]

Проанализировав результаты таблицы 2, можно сказать, что величина поступлений будет расти с 2020 года. В федеральном бюджете на 2019-2020 гг. зафиксирован прогноз Правительства РФ на уровне 6,879 млрд. руб. в 2019 году, однако по построенному авторами прогнозу он значительно меньше как по внутренним операциям, так и по таможенным операциям.

Кроме того, можно заметить, что в 2019 году ожидается величина поступлений ниже, чем в 2018 году. Это связано в первую очередь с «перестройкой» экономики. К 2025 году предварительная общая сумма поступлений составит 46783,7 млрд. руб., прирост – 2077,4 млрд. руб., следовательно, можно сделать вывод, что прогнозы Правительства РФ могут оправдаться. На рисунке 4 наглядно представлен прогноз динамики поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в 2019-2024 гг., составленный авторами.

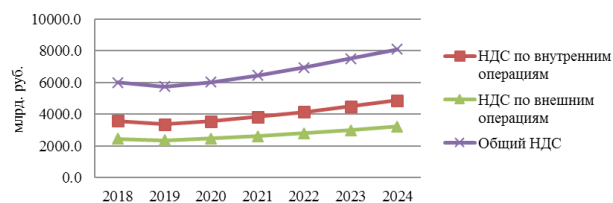


Рисунок 5. Прогноз динамики поступлений НДС в федеральный бюджет РФ в 2019 – 2024 гг.

Источник: составлено авторами

По рисунку 5 видно, что с 2020 года НДС по внутренним операциям и НДС на импортные товары будет увеличиваться, следовательно, будет увеличиваться общий НДС.

Однако можно заметить, что величина НДС на товары, работы, услуги, реализуемым на территории РФ, имеет более быстрые темпы роста, нежели НДС на товары, ввозимые на территорию РФ.

Так, в период 2019-2024 гг. по предварительным расчётам величина НДС по внутренним операциям увеличится на 1302,5 млрд. руб., в то время как абсолютный прирост НДС на импортные товары составит 774,9 млрд. руб. Такая тенденция обусловлена нестабильной внешней торговлей.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что прогнозы Правительства РФ с большой вероятностью сбудутся.

Повышение ставки налога на добавленную стоимость – наиболее выгодный вариант для увеличения собираемости налогов в федеральный бюджет РФ, так как НДС зачисляется в федеральный бюджет в полном объёме.

Следовательно, спрогнозированные значения позволяют утверждать, что в течение 6 лет в федеральный бюджет РФ дополнительно поступит около двух триллионов рублей. Кроме того, важно отметить, что НДС – это второй федеральный налог, ставка которого подвергается изменениям [13].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леуский. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 527 с.
2. К чему приведет повышение НДС с 18 до 20% [Электронный ресурс] // Электронное периодическое издание «Ведомости». – 2018. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/06/14/772783-k-chemu-privedet-povshenie-nds> (дата обращения: 11.02.2019)
3. Кому будет выгодно повышение НДС до 20%, а кто от этого проиграет? [Электронный ресурс] // Интернет – журнал о деньгах «ГРОШ». – 2018. – Режим доступа: <https://grosh-blog.ru/кому-будет-выгодно-повышение-nds-до-20-а/> (режим доступа: 30.03.2019)
4. Иризенкова М.Ш. Некоторые подходы к прогнозированию налога на добавленную стоимость на основе корреляционно-регрессионного анализа // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов. Материалы VII Международной научно-практической Интернет – конференции. – 2015. – С. 116-124.
5. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета (данные с 1 января 2006 года) [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – 2019. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/> (дата обращения: 27.02.2019)
6. Отчёт о начислении и поступлении налогов, сборов, страховых взносов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – 2019. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn25/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (дата обращения 27.02.2019)
7. Водопьянова В.А., Петрова В.С. Влияние изменений налогового законодательства на поступления налоговых платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации // Карельский научный журнал. – 2018. – Том 7. №3 (24). – С. 39-43.
8. Сокращение импорта: причины и следствия [Электронный ресурс] // Информационно-аналитическое агентство «УралБизнес-Консалтинг». – 2009. – Режим доступа: <http://urbc.ru/216230-post216230.html> (дата обращения 12.03.2019)
9. Богомазова Я.А., Водопьянова В.А. Новая декларация по НДС: анализ влияния изменений в налоговом администрировании на поступления налога в бюджет РФ // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №5-6. – С. 912-915.
10. Журавлёв С. Есть ли жизнь после нефтяного коммунизма? // Еженедельное аналитическое издание «Эксперт». – 2016. – №5 (973). – С. 38.
11. Годовые данные динамики валового внутреннего продукта в постоянных ценах [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – 2019. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
12. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – 2018. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/201801101>
13. Водопьянова В.А., Самсонова И.А. Влияние изменения ставки налога на прибыль организаций на доходы бюджетов

*Российской Федерации // Территория новых возможностей. Вестник
Владивостокского государственного университета экономики и сер-
виса. – 2017. – Том 7. №2. – С. 74-82.*

Статья поступила в редакцию 14.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.64

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0025

**РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ
(НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЫБНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)**

© 2019

Володина Светлана Геннадьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика, управление и финансы»*Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет
(690087, Россия, Владивосток, улица Луговая, 52б, e-mail: conferencii16@mail.ru)*

Аннотация. Актуальность темы состоит в том, что существующие направления по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности являются составными элементами разработанной в организации политики коммерческого кредитования покупателей и могут быть проанализированы только в контексте с ней. От грамотности кредитной политики применительно к разным группам контрагентов зависит возможность улучшения финансового состояния за счет управления дебиторской задолженностью и достижения ее рационального уровня. Для повышения денежного потока от основной деятельности за счет объемов продаж при минимальных рисках следует тщательно изучать условия заключения договоров с покупателями, формировать их с учетом рейтинга надежности контрагентов. Между тем, состояние политики коммерческого кредитования является одной из значимых экономических проблем, касающихся финансовых сторон деятельности предприятий рыбной промышленности. В этой связи, в статье на примере одной из рыбохозяйственных организаций проанализировано использование таких направлений кредитной политики как предоставление отсрочки платежа в сочетании с методом спонтанного финансирования с учетом рейтинга надежности покупателей по таким критериям как объем продаж и прибыль по данному дебитору, доля просроченной задолженности. Итогом работы является то, что применение предложенного рейтинга позволит не только дифференцировать условия предоставления коммерческого кредита покупателям, но и определить условия скидок, повысить срок погашения дебиторской задолженности.

Ключевые слова: политика кредитования покупателей, платежная дисциплина, рейтинг надежности покупателей, оценка критериев надежности клиента в баллах, объем продаж, прибыль, скидки, отсрочка платежа с учетом рейтинга надежности.

**DEVELOPMENT OF THE POLICY OF COMMERCIAL CREDITING OF BUYERS
(ON THE EXAMPLE OF FISH INDUSTRY ENTERPRISE)**

© 2019

Volodina Svetlana Gennadiyevna, candidate of economical science, associate professor
of the department of «Economics, management and finance»*Far Eastern State Technical Fisheries University**(690087, Russia, Vladivostok, street Lugovaya 52b, e-mail: conferencii16@mail.ru)*

Abstract. The relevance of the topic is that the existing directions for accelerating the receivables turnover are the constituent elements of the commercial credit lending policy developed by the organization and can be analyzed only in context with it. From literacy credit policy in relation to different groups of counterparties depends on the possibility of improving the financial condition by managing receivables and achieving its rational level. In order to increase the cash flow from the core business at the expense of sales volumes with minimal risks, it is necessary to carefully study the conditions for concluding contracts with customers, form them taking into account the reliability rating of counterparties. Meanwhile, the state of the commercial lending policy is one of the significant economic problems related to the financial aspects of the activities of the enterprises of the fishing industry. In this regard, the article on the example of one of the fisheries organizations analyzed the use of such areas of credit policy as granting a deferred payment combined with the method of spontaneous financing, taking into account the reliability rating of customers for such criteria as sales and profits for this debtor, the proportion of overdue debt. The result of the work is that the application of the proposed rating will allow not only to differentiate the terms of a commercial loan to customers, but also to determine the conditions of discounts and increase the maturity of receivables.

Keywords: customer crediting policy, payment discipline, customer reliability rating, evaluation of customer reliability criteria in points, sales, profits, discounts, deferred payment based on reliability rating.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Разработка политики коммерческого кредитования покупателей является одной из основных задач, которые ставит перед собой организация, так как от нее зависит решение проблемы улучшения платежной дисциплины контрагентов и обеспечения эффективности деятельности. В настоящее время для многих предприятий рыбной промышленности характерно недостаточное применение направлений коммерческого кредитования, что приводит к замедлению денежных потоков от основной деятельности. Данное обстоятельство снижает финансовую устойчивость и возможность достаточного самофинансирования рыбных организаций, которые и так функционируют в условиях ограниченной сырьевой базы, довольно значительной изношенности основного капитала и снижения финансового результата [1].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Аспекты указанной проблемы рассматриваются в исследованиях и публикациях таких авторов, как Е. С. Стоянова [2], О.А. Овчинникова [3] и др. [4-8]. В этих ра-

ботах рассматриваются отдельные направления политики коммерческого кредитования покупателей, такие как форфейтинг, факторинг, спонтанное финансирование контроль расчетов с контрагентами и др. В статье В.А. Волостновой [9] рассматривается кредитный рейтинг покупателей в целях дифференциации условий коммерческого кредита. Некоторые экономисты направления политики коммерческого кредитования анализируют на примере организации определенной отрасли [10, 11]. В статье (Володина С.Г. Влияние платежной дисциплины на деловую активность (на примере ПАО «НБАМР») // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 97-100) дана оценка влияния платежной дисциплины на деловую активность предприятия рыбной промышленности. Между тем, применение направлений политики коммерческого кредитования на предприятиях рыбной промышленности в трудах экономистов не рассматриваются.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью статьи является разработка политики коммерческого кредитования и ее влияние на показатели эффективности рыбопромышленного предприятия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

На сегодняшний день одним из направлений политики коммерческого кредитования покупателей является оценка рейтинга надежности клиентов и спонтанное финансирование. Использование данных направлений проанализировано на примере предприятия рыбной промышленности, которое занимается закупкой рыбного сырья у промысловых предприятий, его переработкой, изготовлением и продажей готовой рыбной продукции. Применение отсрочки платежа в данной организации будет способствовать привлечению клиентов, так как она функционирует в условиях высокой конкуренции. Вместе с тем длительность коммерческого кредита следует установить с учетом воздействия на показатели эффективности деятельности.

Оценка надежности покупателя зависит от следующих критериев: объем продаж и удельный вес просроченной задолженности в общем объеме продаж данному контрагенту, длительность работы с покупателем. В экономических статьях имеется следующая оценка критериев надежности в баллах (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка критериев надежности клиента в баллах

Оценка в баллах	Критерии надежности		
	Объем продаж контрагенту за год, млн. руб.	Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме продаж, %	Длительность работы с покупателем, мес.
1	До 1	50 - 100	До 6
2	1 - 5	20 - 50	От 6 до 12
3	5 - 10	0 - 20	От 12 до 24
4	Более 10	0	Более 24

Рейтинг покупателя определяется как произведение оценок трех критериев, что позволяет дать качественную оценку его надежности. Например, к «надежным» можно отнести покупателей с рейтингом 28 – 64 балла, к «средне надежным» - с рейтингом 12 – 27 баллов, к «требующим повышенного внимания» - с рейтингом 5 – 12 баллов, а к «ненадежным» – с рейтингом 1 – 4 балла.

В исследуемой организации оценка рейтинга надежности произведена на примере контрагента, который обеспечивал максимальную выручку среди покупателей рыбопродукции – 8350 тыс. руб. за 2018 г. Длительность работы с данным клиентом – более трех лет, просроченной задолженности у предприятия нет.

С учетом представленных выше оценок критериев надежности данного покупателя можно отнести к «надежным» клиентам с суммой баллов 48 (объем продаж – 3 балла; удельный вес просроченной задолженности – 4 балла, длительность работы с покупателем – 4 балла).

В соответствии с установленным рейтингом рассматриваемому клиенту вводится возможная длительность отсрочки платежа. В исследуемой организации критерием максимальной длительности явилась оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей за отчетный год, которая составила 20,08 дней. Так, «надежным» клиентам вводится отсрочка платежа до 20 дней, «средне надежным» - до 15 дней, «требующим повышенного внимания» - до 10 дней, а «ненадежным» отсрочка не предоставляется. То есть отсрочка предоставляется только первым трем группам контрагентов.

Согласно рейтингу надежности, рассматриваемому покупателю, как «надежному» клиенту, может быть предоставлена отсрочка платежа до 20 дн.

В практической деятельности организаций текущий кредитный лимит, то есть стоимостной объем продаж с отсрочкой платежа, принято устанавливать с учетом максимально допустимого кредитного лимита, в качестве которого можно рассматривать квартальную выручку по данному покупателю. В связи с этим, клиенту исследуемой организации может быть введен максимальный кредитный лимит в размере 2087,5 тыс. руб. Кредит в размере месячной выручки для покупателя мал, в то время как свыше квартальной выручки – рискован для продавца.

Текущий кредитный лимит контрагента исследуемой организации составил 1565,6 тыс. руб. Он определен с

учетом рейтинга надежности данного клиента, то есть как произведение максимального кредитного лимита на балльную оценку, деленное на максимально возможный балл. Расчет кредитного рейтинга должен применяться с учетом наблюдений за продолжительное время.

Еще одним направлением кредитного рейтинга и распределения дебиторов по признаку надежности является оценка прибыли по контрагенту, по результатам которой каждому рангу устанавливаются те или иные кредитные условия. Показатель прибыли определяется вычитанием из выручки по дебитору себестоимости проданной ему продукции, соответствующей доли коммерческих и управленческих затрат. Из полученной суммы отнимаются расходы на содержание его дебиторской задолженности, которые рассчитывают исходя из среднегодового размера дебиторской задолженности, средней продолжительности ее обращения и стоимости источника ее финансирования.

Для оценки затрат исследуемой организации по содержанию дебиторской задолженности можно использовать процент по краткосрочному финансированию. Между тем в работах некоторых экономистов [12] в качестве цены оборотного капитала рассматривается ставка средневзвешенной стоимости капитала (WACC), которая определяется по формуле:

$$WACC = Ks \times Ws + Kd \times Wd \times (1 - T) \quad (1)$$

где Ks — стоимость собственного капитала;

Ws — доля собственного капитала (по балансу);

Kd — стоимость заемного капитала;

Wd — доля заемного капитала (по балансу);

T — ставка налога на прибыль.

Ставка средневзвешенной стоимости капитала для контрагента исследуемой организации рассчитывалась с учетом следующих условий:

- стоимость собственного капитала приравнена к требуемой доходности собственника - 20%;
- доля собственного капитала 67,8 %;
- заемных средств организация не имеет, следовательно, расчет второго слагаемого в формуле (1) не имеет смысла.

Согласно расчетам по формуле (1) среднегодовая ставка для определения стоимости оборотного капитала составила 13,7 %.

Расходы на финансирование дебиторской задолженности определены как произведение среднегодовой дебиторской задолженности с учетом срока ее обращения и средней стоимости капитала.

Расчет прибыли по рассматриваемому дебитору приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет прибыли по контрагенту исследуемой организации

Показатель	Значение
1. Годовая выручка по дебитору, тыс. руб.	8350
2. Отсрочка платежа с учетом рейтинга надежности, дн.	20
3. Средневзвешенная стоимость капитала, %	13,7
4. Расходы на финансирование дебиторской задолженности, тыс. руб.	63,5
(стр.1 × стр.2 / 360 дн. × стр.3)	
5. Годовая себестоимость продукции по контрагенту (по данным бухгалтерского учета оборот по Дт 90/2)	6429
6. Прибыль по контрагенту, тыс. руб. (стр.1 - стр.5 - стр.4)	1857,5

После расчета прибыли по каждому покупателю, устанавливается рейтинг надежности клиентов по критерию прибыли. При этом контрагенты распределяются на «высокорентабельных», «средне рентабельных», «низкорентабельных», «невыгодных». Пороговые значения прибыли (максимальные и минимальные) в каждой группе определяются предпринимателем самостоятельно, исходя из собственных оценок.

В таблице 3 составлен рейтинг надежности клиентов исследуемой организации по критерию прибыли, в рамках которого в качестве максимальной оценки прибыли введена средняя прибыль от продаж на одного покупателя, рассчитанная по данным Отчета о финансовых результатах (1039 тыс. руб.).

Таблица 3 – Рейтинг надежности клиентов исследуемой организации по критерию прибыли

Группы клиентов по критерию прибыли	Прибыль по контрагенту, тыс. руб.
Высокорентабельные	Более 1039
Средне рентабельные	500 - 1039
Низкорентабельные	100 - 500
Невыгодные	До 100

По данным таблицы по показателю прибыли (1857,5 тыс. руб.) рассматриваемого контрагента анализируемой организации можно отнести к группе «высокорентабельных».

Применение данного рейтинга на предприятии позволит не только дифференцировать условия коммерческого кредита, но и определить условия скидок. Применение скидок рассмотрено в рамках спонтанного финансирования, условия которого – размер скидки, отсрочка платежа без скидки и со скидкой – должны дифференцироваться в зависимости от рейтинга контрагента. Отсрочка платежа рассматриваемого контрагента анализируемой организации без скидки составляет 26,2 дн., а со скидкой, согласно рейтингу надежности, – 20 дн. (таблица 2). Для рейтинга данного клиента введена скидка за сокращение сроков расчетов – 3 %.

Цена отказа от скидки составит:

$$[3: (100 - 3)] \times [365: (26,2 - 20)] \times 100 = 182,1 \%$$

Расчет показывает, что дебитору выгодно воспользоваться скидкой и сократить длительность расчетов, так как процентная ставка, которую он заплатит за отказ от скидки и отсрочку платежа еще на 6,02 дн. – 182,1 % – существенно выше ставки кредита. В свою очередь, для исследуемой организации использование скидок с учетом рейтинга надежности контрагентов позволит улучшить платежную дисциплину со стороны покупателей и, как следствие, быстрее высвободить средства, вложенные в оборот, повысить оборачиваемость дебиторской задолженности по каждому покупателю и в целом по всем контрагентам.

Между тем как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключаются всевозможные отклонения от плана поступлений денежных средств от продажи, поэтому предприятия должны создавать систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины и периодически пересматривать кредитные рейтинги своих клиентов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Применение рейтинга клиентов в сочетании с методом спонтанного финансирования в рамках политики коммерческого кредитования покупателей позволит:

- дифференцировать условия предоставления коммерческого кредита покупателям,
- определить влияние на потенциальную прибыль предприятия-продавца;
- определить условия скидок;
- повысить срок погашения дебиторской задолженности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Рыбхозхозяйственный комплекс Приморского края (статистический сборник с аналитической запиской) // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. 2017. 92 с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: учебник. / Е.С. Стоянова. – М.: «Перспектива», 2010. – 656 с.
3. Овчинникова О.А., Ромадыкина М.Ю. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью: практика применения скидок и взаимозачетов // Auditorium/ 2015. № 2 (6). С. 39 – 43.
4. Иванова О.Е., Сидоркина М.Ю., Виноградова Ю.В. Управление уровнем дебиторской и кредиторской задолженности на основе расчетно-платежного баланса // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-1 (32). С. 50-54.
5. Якимова М.Д. Влияние дебиторской задолженности на оценку платежеспособности предприятия // Карельский научный журнал.

2018. Т. 7. № 2 (23). С. 138-140.

6. Управление дебиторской задолженностью // Электронный журнал «Финансовый директор». Режим доступа <https://fd.ru/rubricator/15-upravlenie-debitorskoy-zadoljennostyu> (дата обращения 10.07.2019)

7. Михайлов Е.Е. Проблемы учетно-аналитического обеспечения дебиторской задолженности и возможные пути их решения // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 173-180.

8. Бердникова Л.Ф., Одарич В.В. Источники информации для анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 64-66.

9. Волостнова В.А. Формирование кредитного рейтинга покупателей в целях дифференциации условий коммерческого кредита // Вестник Пермского университета. 2014. Вып. 3(22). С. 99 – 106.

10. Езангина И.А., Жилина В.И., Шахбазян Е.М., Давлетов Р.К. Управление дебиторской задолженностью предприятия электроэнергетической отрасли: региональные решения // Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 4-3. С. 160 – 165.

11. Мельникова А.О. Управление дебиторской и кредиторской задолженности нефтегазовых компаний как эффективный инструмент обеспечения финансовой устойчивости // Экономика и социум. 2016. № 12-3 (31). С. 642-649.

12. Заров К.Г. Оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита новому покупателю // Финансовый менеджмент. 2012. №2. С. 3-12.

Статья поступила в редакцию 11.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 372.881.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0026

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ КРЕДИТА

© 2019

Исаева Патимат Гаджиевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»

Гадашакаева Диана Руслановна, студент

Дагестанский государственный университет

(367008, Россия, Махачкала, улица Батырая, 4а, e-mail: diana25719@gmail.com)

Аннотация. Необходимость в изучении возвратности кредитов в РФ, анализ ее динамики является неотъемлемой частью в условиях современной рыночной экономики. Систематизация факторов, определяющих развитие и структуру банковского кредитования, и изучение их влияния на кредитный процесс играет роль в повышении эффективности процесса кредитования и нейтрализации его негативных аспектов. Поскольку кредит является одним из основных инструментов для получения прибыли кредитной организации и одним из важнейших понятий в области экономики и финансового права, то работа по учету и снижению кредитных рисков является одной из главных задач банка. Банки стараются все больше минимизировать кредитные риски и обеспечить возвратность банковских ссуд. Из-за нестабильных условий сейчас все больше внимания уделяют исследованию возможных путей совершенствования обеспечения возвратности кредита и преодоления кредитных рисков. Ведь с ростом объема кредитов растет и риск их невозврата, поэтому все более актуальным становится вопрос совершенствования обеспечения возвратности банковских ссуд, и именно поэтому важным является изучение опыта в банковском секторе зарубежных стран. Но заимствовать их методы работы, учитывая специфику экономики России, будет не совсем правильно, так как используемые другими странами различные альтернативы совершенствования возврата кредитов необходимо адаптировать к условиям отечественного банковского сектора. Однако немаловажное значение тут отводится и роли управления кредитными рисками. Здесь уже банки сами решают, будут ли они участвовать в сегменте высоколиквидного кредитования, но при этом использовать все имеющиеся источники минимизации кредитного риска и получать высокий доход.

Ключевые слова: кредит, обеспечение возвратности, банковский сектор, рыночные условия, кредитная политика, банковская ссуда, кредитный риск, просроченная задолженность.

ANALYSIS OF DYNAMICS AND DIRECTIONS OF PERFECTION OF CREDIT RETURN

© 2019

Isaeva Patimat Gadzhievna, candidate of economic sciences, associate professor
of the department "Audit and Economic Analysis"

Gadashakaeva Diana Ruslanovna, student

Dagestan State University

(367008, Russia, Makhachkala, street Batyra, 4a, e-mail: diana25719@gmail.com)

Abstract. The need to study the repayment of loans in the Russian Federation, the analysis of its dynamics is an integral part in the modern market economy. Systematization of factors determining the development and structure of bank lending, and the study of their influence on the credit process plays a role in increasing the efficiency of the lending process and neutralizing its negative aspects. Since a loan is one of the main tools for making a profit of a credit institution and one of the most important concepts in the field of economics and financial law, the work on accounting and reducing credit risks is one of the main tasks of the bank. Banks are trying more and more to minimize credit risks and ensure the repayment of bank loans. Due to the unstable conditions, now more and more attention is paid to the study of possible ways to improve the repayment of the loan and to overcome credit risks. Indeed, with the growth in the volume of loans, the risk of non-repayment grows, therefore the issue of improving the repayment of bank loans is becoming increasingly important, and that is why it is important to study the experience in the banking sector of foreign countries. But borrowing their methods of work, taking into account the specifics of the Russian economy, will not be entirely correct, since the various alternatives used by other countries to improve loan repayment must be adapted to the conditions of the domestic banking sector. However, an important role here is given to the role of credit risk management. Here, the banks themselves decide whether they will participate in the highly liquid lending segment, but at the same time use all available sources to minimize credit risk and receive high income.

Keywords: loan, repayment, banking sector, market conditions, credit policy, bank loan, credit risk, overdue debts.

В современных рыночных условиях экономика не может существовать без понятия кредит. Под кредитом понимают форму движения ссудного капитала, особую форму движения денег на условиях возвратности, срочности, платности. Так как кредит выступает одним из основных инструментов для получения прибыли банка, то деятельность, связанная с выявлением и снижением кредитных рисков, является одной из главных задач коммерческого банка. Именно проблема несовершенства процесса возвратности банковских ссуд становится все более актуальной в современных нестабильных экономических условиях. Развитие кредитной сферы обуславливается деятельностью банков в экономике страны. Поэтому банковское кредитование выступает как основополагающий фактор повышения деловой активности и экономического роста государства.

Нужно отметить, что совершенствование банковского сектора экономики сопровождается возникновением и решением проблем, связанных с высокими кредит-

ными рисками, низкой кредитной активностью банков и другими нестабильными ситуациями, возникающими непосредственно в банковской сфере [1-8].

Ввиду приведённых выше обстоятельств, выявляется потребность во всестороннем изучении и разработке путей развития кредитного процесса, методов анализа и прогноза различных факторов обеспечения возвратности банковских ссуд. Для проведения такого комплексного исследования было изучено нынешнее положение банковского кредитования и уровень возвратности банковских ссуд в России.

Целью данной статьи является исследование динамики и проведение анализа возвратности банковских ссуд в РФ, а также рассмотрение возможных путей совершенствования обеспечения возвратности кредита и минимизации кредитных рисков.

Кредитный риск банковского сектора в большей степени проявляется в неисполнении обязательств дебитора перед банком, то есть предполагается возмож-

ность неуплаты заемщиком полученных ранее кредитов в сроки, предусмотренные кредитным договором. Если кредитный риск высок, то можно сказать, что банк проводит рискованную кредитную политику – это может проявляться в снижении требований к обеспечению кредитов или же не уделяется должное внимание кредитной истории заемщика – когда размер неуплат, в результате дефолта должника, приобретает все более масштабные обороты. Это, в свою очередь, может являться причиной банкротства или лишения банка лицензии, что приведет в итоге к его ликвидации.

Так по состоянию на 21 апреля 2017 года приказами Центрального банка РФ были отозваны 16 лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций, из них у 11 банков одной из причин отзыва лицензии является проведение высокорискованной кредитной политики, связанной с размещением денежных средств в низкокачественные активы. По состоянию на 01.01.2018 г. количество убыточных кредитных организаций составило 140 единиц (25% от общего числа кредитных организаций). Объем их убытков оценивается в 771 985,5 млн. руб. По сравнению с предыдущим годом число убыточных кредитных организаций сократилось на 38, однако объем убытков увеличился на 409 780,1 млн. руб. [9]

Количество невозвращенных кредитов изменяется в зависимости от количества и объема кредитов, выданных физическим и юридическим лицам. Именно поэтому так важно проанализировать динамику и направления совершенствования возвратности кредита.

Для оценки возвратности кредитов, необходимым условием будет рассмотрение общего состояния банковского сектора Российской Федерации. С этой целью рассмотрим основные показатели деятельности банковских организаций (таблица 1).

Таблица 1 - Основные показатели деятельности банковских организаций в Российской Федерации на 01.01.2016-01.01.2019 гг. (млрд. руб.) [10]

Наименование показателя	на 01.01.2016	на 01.01.2017	на 01.01.2018	на 01.01.2019
Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям и физ. лицам, включая просроченную задолженность	43 985,2	40 938,6	42 366,2	48 273,2
из них: кредиты и прочие средства, предоставленные физ. лицам, включая просроченную задолженность	10 684,3	10 803,9	12 173,7	14 901,4
Вклады физ. лиц	23 219,1	24 200,3	25 987,4	28 460,2

Как показано в таблице 1, в целом структура деятельности банковского сектора России не менялась на протяжении 2015-2017гг., однако на 01.01.2019 года кредиты, предоставленные банком, достаточно возросли по сравнению с предыдущими годами. Кредиты, выданные нефинансовым организациям и физ. лицам, включая просроченную задолженность, на 01.01.2019 г. составили 48 273,2 млрд. руб. в то время как на 01.01.2018 года – 42 366,2 млрд. руб. Вклады физических лиц с 01.01.2016 года по 01.01.2019 года увеличились на 5 241,1 млрд. руб.

Таким образом, за последние годы в банковском секторе РФ наблюдается тенденция повышения у банков как привлеченных вкладов, так и предоставленных кредитов. Последние же в 2018 году по сравнению с 2016 годом возросли почти на 14%. Однако вместе с изменением этих показателей меняется и размер просроченных задолженностей по кредитам, однако банки стараются избегать невозвратных задолженностей по ссудам.

Сам кредит предполагает возвратность, а нарушение этого принципа может нанести непоправимый ущерб кредитору. Поэтому анализ возвратности кредитов в России является одним из важнейших в своем роде. Его, как правило, проводят на основе динамики данных о выданных и просроченных задолженностях. Таким образом, разница между этими задолженностями и будет являться динамикой возвратности банковских ссуд.

Динамика возвратности кредитов в России составляется ЦБ РФ. Так за последние 4 года возврат кредитов нельзя назвать стабильным. Так в 2016 году по отношению к 2015 году происходит значительный рост доли просроченных задолженностей по ссудам. На тот период это могло быть обусловлено тем, что доходы населения за этот год значительно снизились, и не все смогли погасить займы. Чаще всего возникали проблемы с выплатами по необеспеченным кредитам - в сегменте кредитных карт и потребительских займов. Но в последние годы банки все чаще стали уделять внимание проблемным заемщикам и просроченным должностям, поэтому в 2017-2018 гг. можно наблюдать положительную динамику.

Так, если в 2016 году по сравнению с 2015 годом возврат кредитов уменьшился на 1377,4 млрд.руб., то в 2017 году возвратность ссуд значительно увеличилась на 2398,3 млрд.руб. по сравнению с 2016 годом. Хотя в 2018 году снова наблюдалась тенденция снижения возвратности почти на 1,1%.

Чтобы более детально рассмотреть данную тенденцию, необходимо проанализировать долю просроченной задолженности в кредитах нефинансовым организациям и физическим лицам (рисунок 1).



Рисунок 1 - Доля просроченной задолженности в кредитах и прочих средствах нефинансовым организациям и физическим лицам (в %) [11]

Согласно представленному выше рисунку удельный вес просроченной задолженности по банковским ссудам как нефинансовым организациям, так и физическим лицам следует одной тенденции. Так если в 2016 году наблюдался резкий скачок роста доли просроченной задолженности, то в 2017-2018 гг. темпы роста постепенно замедляются, причем имеет место снижение удельного веса просроченной задолженности по кредитам, предоставленным именно физическим лицам.

Большая доля в задолженности по ссудам, предоставленным физическим лицам, приходится на ипотечные ссуды – 33,1%, на жилищные ссуды (кроме ипотечных) – 9,4%, на автокредиты – 5,6% [12, с. 85]

Однако встретившись с частыми невозвратами выданных ссуд, банки стали существенно снижать кредитные риски и темпы выдачи необеспеченных кредитов все-таки стали медленно, но верно снижаться. Получить кредит на хороших условиях стало сложнее, так как банки стали больше внимания уделять кредитной истории и долговой нагрузке заемщика, изучать возможные кредитные риски. Эти действия были необходимы, так как на протяжении всего рассматриваемого периода в среднем доходы населения страны снижались [13]

Но несмотря на предпринятые банками антирисковые действия, доля просроченных кредитов в 2016 г. выросла на 2-3 процентных пункта. Это явление можно объяснить тем, что рост этого показателя происходит в основном за счет старых долгов. Доля долгов с просрочкой платежей больше 90 дней превышает 95% от общего объема просроченной задолженности. Вернуть эти деньги практически невозможно, поэтому банки вынуждены продавать эти долги коллекторам или вовсе списывать их, что несомненно негативно влияет на деятельность коммерческого банка и может привести к невозможности банка отвечать по своим обязательствам.

Неспособность выплатить старые кредиты приводит к новым долгам. Так в 2016 году 53% взятых насе-

лением РФ кредиторов пошли не на цели прямого потребления, а для частичного или полного погашения ранее взятых займов. А в 2017 году россияне стали набирать все больше заведомо невозвратных ссуд. В январе-марте 2017 г. доля кредитов с признаками мошенничества, т.е. по которым не было сделано ни одного платежа в течение трех месяцев с момента выдачи, выросла на 14% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Поэтому банки стали применять дополнительные меры по предупреждению возможных потерь по банковским ссудам [14]

Так в 2018 году постепенное снижение доли просроченной задолженности по кредитам было обусловлено поддержанием на достаточно высоком уровне банками объема сформированных резервов на возможные потери по ссудам. По состоянию на 01.01.2019 г. сформированные резервы на возможные потери по ссудам значительно превысили процент покрытия ссудной задолженности. Поэтому разрабатывают дополнительные способы по снижению доли просроченной задолженности и стараются поддерживать эту тенденцию и по сей день.

Таким образом, можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2018 гг. наблюдается чередующееся увеличение и снижение общего размера просроченной задолженности по предоставленным кредитам. Доля просроченной задолженности в целом по банковскому сектору в среднем снижалась незначительно. Если такая тенденция не будет наблюдаться и в следующие несколько лет, то выявление негативной динамики будет негативно отражаться на устойчивости всего банковского сектора РФ. Так как несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в рассматриваемом периоде, потребность в ссудах среди населения не снижается. Но тем не менее, явных причин для беспокойства нет, хотя за последние годы можно уровень возвратности банковских ссуд нельзя назвать стабильным. Поэтому актуальной по-прежнему является проблема совершенствования обеспечения возврата кредита, для этого обратимся к опыту зарубежной банковской сферы.

Так к одному из путей совершенствования обеспечения возврата кредита в России можно отнести опыт США, где действуют специальные правительственные организации, которые выполняют роль гаранта при заключении кредитных соглашений. Причем за кредит взимается льготная плата, в частности процентная ставка, она ниже на 1-1,5% по сравнению с той, которая берется за кредит, предоставленный без гарантии.

Как считает большинство экспертов, зарубежный опыт обеспечения возвратности кредита может послужить примером и для российского банковского сектора. Например, в Германии для анализа кредитного риска банками используются системы трехбалльной оценки эффективности форм обеспечения возвратности, в соответствии с которой устанавливается максимальный предел кредитования:

- максимальное количество баллов получают ипотека и залог депозитных вкладов. Они являются наиболее эффективными. Здесь имеет место сравнительно высокий размер максимальной суммы кредита. Однако есть и недостаток, который заключается в сложности оценки ипотеки, что снижает максимальный уровень кредита;
- средний балл получили поручительство и залог ценных бумаг. Максимальная сумма кредита при наличии поручительства при высокой кредитоспособности поручителя может достигать 100%;
- самый низкий балл в связи с увеличением риска возврата кредита имеют уступка требований и передача права собственности.

Наличие различных форм обеспечения возвратности кредита помогает сделать правильный выбор одного из них в конкретной ситуации [15, с. 89]

Также одним из путей совершенствования обеспечения возвратности кредита для России может стать опыт банкиров англо-американской школы, которые отме-

чают необходимость наличия у кредитора нескольких уровней безопасности и защищенности от невыполнения заемщиком кредитного договора с целью снижения кредитных рисков. Здесь выделяют несколько уровней:

- 1 уровень – это доход, который выступает основным источником погашения кредита заемщиком;
- 2 уровень – это активы, заемщика, которые могут рассматриваться в качестве обеспечения погашения задолженности;
- 3 уровень – это гарантии юридических или физических лиц в качестве обеспечения кредита.

Таким образом, пользуясь данным методом, наилучшую защиту своих интересов банк-кредитор получит именно в том случае, когда будет совмещать несколько механизмов обеспечения возвратности кредита с качественным и глубоким анализом кредитоспособности заемщика.

Однако важно понимать, что позитивный опыт зарубежных стран по реализации различных форм обеспечения возвратности кредитов нельзя как под копирку перенести на банковский сектор России, их необходимо адаптировать к нестабильным условиям российской экономики, направить на минимизацию кредитных рисков [16, с. 244]

Еще одной проблемой в РФ является управление кредитными рисками, которое связано с рядом трудностей. Это, в первую очередь, нехватка квалифицированных специалистов, отсутствие достоверных и качественных информационных источников, наличие непредсказуемости в прогнозах решений органов власти. Эта проблема требует глубокого изучения, поэтому ее стоит рассматривать отдельно [17, с. 41]

Подводя итог, можно сказать, что с ростом объема кредитов, нужно направить все усилия на снижение риска их невозврата, и здесь все более актуальным становится вопрос совершенствования обеспечения возвратности банковских ссуд и минимизации кредитных рисков, поэтому важным является изучение опыта в банковском секторе зарубежных стран. Но заимствовать их методы работы, учитывая специфику экономики России, будет не совсем правильно, так как используемые другими странами различные альтернативы совершенствования возврата кредитов необходимо адаптировать к условиям отечественного банковского сектора. Тем самым России придется пройти свой путь для достижения стабильности банковского сектора и экономики страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Курилова А.А. Теоретические основы управления кредитными рисками в коммерческом банке // Вестник НГИЭИ. 2015. № 7 (50). С. 43-50.
2. Кривошапова С.В., Саласкина И.Д., Зайцева Е.Ю. Оценка кредитного потенциала банков России // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 131-135.
3. Ильина А.В. Операции банка на рынке ценных бумаг // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 4 (36). С. 236-244.
4. Коваленко О.Г., Курилова А.А. Теоретические основы управления ликвидностью банка // Вестник НГИЭИ. 2015. № 7 (50). С. 38-43.
5. Караваева Ю.С., Николец О.Е. Финансовый анализ перспектив развития кредитного банковского сектора в регионе // Вестник НГИЭИ. 2016. № 1 (56). С. 72-82.
6. Курилова А.А., Полтева Т.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 188-191.
7. Волошина О.Б. Проблемы оценки финансового состояния банка и факторы его определяющие // XXI век: истоки прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. № 4 (20). С. 393-399.
8. Кузубов А.А. Риски в процессе банковского кредитования малого бизнеса // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 48-50.
9. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/>, свободный. (Дата обращения 26.04.2019)
10. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/14239/obs_196.pdf, свободный. (Дата обращения 27.04.2019)
11. Обзор банковского сектора Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/investor-presentation>, свободный. (Дата обращения 27.04.2019)
12. Польшкова Е. А. Анализ основных финансово-экономических

показателей деятельности ПАО «Сбербанк» в сфере потребительского кредитования // Молодой ученый. 2018. №7. С. 84-87.

13. Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2016/02/08/627777-kolichestvo-prosrochennih-kreditov>, свободный. (Дата обращения 25.04.2019)

14. Newsru.com. Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.newsru.com/finance/27jul2017/hopeless.html>, свободный. (Дата обращения 25.05.2019)

15. Савинова В.А. Обеспечение как инструмент снижения рисков банковского кредитования // Финансы, денежное обращение и кредит. 2015. №7 (128). С. 85-89.

16. Алиев С. Н. Современные методы минимизации кредитных рисков // Молодой ученый. 2016. №20. С. 244-250.

17. Казанкова Т.Н. Кредитные риски и теоретико-правовой аспект // Бенефициар. 2017. №7. С. 40-42.

Статья поступила в редакцию 28.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.322

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0027

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

© 2019

Красова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и управления

Газиева Эльмира Азизовна, студент направления бакалавриата «Экономика»
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: elyachpok01@gmail.com)

Аннотация. Инвестиционный потенциал – важная составляющая развития региональной экономической системы, а формирование инвестиционного потенциала представляет собой сложный и длительный процесс. В силу этого оценка инвестиционного потенциала как научная основа для принятия управленческих решений об инвестировании и объяснения причин инвестиционной динамики региона является важной методологической и практической задачей в сфере исследования факторов развития территорий. Основной научно-практической проблемой статьи является отсутствие единого универсального подхода к оценке инвестиционного потенциала, что приводит к различным результатам и создает базу для принятия противоречивых решений. Целью исследования является актуализация подходов и выявление проблем методологии оценки инвестиционного потенциала региона. Методологической основой исследования выступают положения современной экономической теории, теории инвестиционного анализа, концепции устойчивого экономического роста, применяемых посредством системного теоретического анализа. В статье обоснована актуальность вопроса оценки инвестиционного потенциала региона, проанализированы подходы к определению понятия инвестиционного потенциала региона, представлено авторское определение данного понятия. Также обозначены основные этапы процесса оценки инвестиционного потенциала, где основное внимание уделено методам обработки и анализа данных, их преимуществам и недостаткам. Сделан вывод о необходимости сосредоточить дальнейшее совершенствование методологического аппарата на преодолении субъективности в оценках, снижении трудоемкости процедуры без снижения качества исследований, учете динамики изменения инвестиционного потенциала во времени, а также повышении релевантности результатов оценок.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал региона, методология оценки инвестиционного потенциала, ресурсный потенциал, мотивационный подход, экономико-математические методы, экспертный метод, интегральная оценка инвестиционного потенциала, балльная оценка инвестиционного потенциала.

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ESTIMATION OF THE REGION INVESTMENT POTENTIAL

© 2019

Krasova Elena Viktorovna, candidate of economical sciences,
associate professor of the chair «Economics»

Gazieva Elmira Azizovna, Bachelor's student of Program «Economics»
Vladivostok State University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: elyachpok01@gmail.com)

Abstract. The investment potential is an important component of the regional economic system development, and the investment potential formation is a complex and lengthy process. Therefore, the assessment of the region investment potential as a scientific basis for making management decisions about investing and explaining the reasons for the investment dynamics is an important methodological and practical problem in the field of the territorial development factors researches. The main scientific and practical problem of the article is the lack of a single universal approach to the assessment of investment potential, which leads to different results and creates the basis for making controversial decisions. The purpose of the research is to actualize the approaches and identify the problems of the methodology for assessing the region investment potential. The methodological basis of the research is the provisions of modern economic theory, the theory of investment analysis, the concept of sustainable economic growth, applied through the theoretical analysis system. The article substantiates the relevance of assessing the region investment potential, analyzes approaches to definition of the «region investment potential» concept, and presents the author's definition of the concept. The main stages of the investment potential assessment are also indicated, where the main attention is paid to the methods of processing and analyzing data, their advantages and disadvantages. It is concluded that it is necessary to focus further improvement of the methodological apparatus on the tools and methods for overcoming subjectivity in evaluations, reducing the complexity of the procedure without research quality compromising, taking into account the dynamics of changes in investment potential over time, and increasing the relevance of assessment results.

Keywords: region investment potential, assessing investment potential methodology, resource potential, motivational approach, economic and mathematical methods, expert method, integral investment potential, scoring investment potential.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Комплексное устойчивое развитие региона, повышение уровня жизни населения невозможно без достаточного и эффективного финансирования всех сфер хозяйственной деятельности. Привлечение инвестиций – сложный, длительный процесс, зависящий от многих факторов – социально-демографических, производственных, структурных, институциональных, правовых, политических, экологических и других. Все эти факторы составляют основу для формирования инвестиционного потенциала, изучение и оценка которого выступают базой для принятия решения об инвестировании и объяснения причин инвестиционной динамики. Большую актуальность научно-методологические вопросы оценки инвестиционного потенциала приобретают в России, в условиях

существенной дифференциации социально-экономического развития регионов страны и высокой конкуренции территорий за средства федерального бюджета и иностранных инвесторов.

Современные оценки инвестиционного потенциала российских регионов осуществляются в условиях отсутствия единой концептуальной модели, каких-либо универсальных, проверенных практикой методик. Каждый инвестор ориентируется на собственное видение инвестиционной привлекательности и потенциала экономического роста территорий, а также на возможности получения собственной выгоды от инвестиций. Тем не менее, в условиях реальной экономики к учету принимается целый ряд количественных и качественных признаков, интегрированных в понятие «инвестиционный потенциал» и выступающих критериями обоснованных инвестици-

онных решений. По мнению ученых, сегодня стираются грани между экономическим, промышленным, финансовым, инновационным, научно-техническим и т.д. потенциалами и возникает категория потенциала развития территории как такового [1, с. 22]. Совершенствование методологических основ оценки такого комплексного инвестиционного потенциала регионов – важная научно-практическая задача для страны с федеративным устройством.

Формирование целей статьи. Учитывая важность и сложность обозначенной научной проблемы, целью настоящего исследования является актуализация подходов и выявление проблем современной методологии оценки инвестиционного потенциала региона, перманентно находящейся в процессе своего совершенствования, углубления и развития. В качестве основных задач, раскрывающих цель исследования, следует указать раскрытие сущности понятия «инвестиционный потенциал», изучение существующих подходов и методов оценки инвестиционного потенциала, выявление их преимуществ и недостатков, определения основных проблем, стоящих перед наукой и практикой в части оценки инвестиционного потенциала.

Анализ последних исследований, в которых рассматривались сущность объекта изучения. Ученые и специалисты рассматривают методологические проблемы оценки инвестиционного потенциала регионов, как правило, в следующих контекстах.

1. *Теоретико-методологическое совершенствование определения самой категории «инвестиционный потенциал региона».* Комплексность и многогранность понятия инвестиционного потенциала способствует множественности его определений. Каждое определение отражает точку зрения исследователей не только на сущность данного понятия, но и на заключенные в нем возможности для количественной оценки потенциала на мезоуровне [2-6]. Вместе с тем, можно отметить единодушие ученых в части обоснования возможности интегрального измерения инвестиционного потенциала (в единицах, баллах, рангах и т.п.) с помощью каких-либо методов.

2. *Обзор и анализ существующих методик оценки инвестиционного потенциала региона.* Специалисты сравнивают различные методики по их практической применимости для оценки инвестиционного потенциала различных территорий, выделяют их преимущества и недостатки. Цель таких обзоров – найти наиболее удобные и комплексные методы, определить возможности их сочетания и оптимизации [7-20].

3. *Апробация методов (методик) оценки инвестиционного потенциала конкретной территории или хозяйствующего субъекта.* В российской научной литературе представлено множество примеров оценки инвестиционного потенциала, ранжирования и/или кластеризации регионов [21-34]. Как правило, модели оценки отличаются друг от друга следующими признаками: временными рамками исследования, перечнем и структурой статистических показателей, математическими (статистическими) методами обработки данных. Несмотря на то, что в результате могут быть получены различные выводы и несовпадающие рейтинги регионов, модели оценки являются предметом изучения с различных точек зрения.

Существующие модели и примеры оценки инвестиционного потенциала регионов заметно обогащают методологическую базу науки в исследуемой области, однако, проблема отсутствия единого подхода к оценке инвестиционного потенциала сохраняется и требует дальнейшего рассмотрения.

Изложение основного материала исследования с обоснованием полученных результатов. Методология оценки инвестиционного потенциала базируется на определении самого понятия «инвестиционный потенциал», а также ряда смежных, синонимичных понятий,

таких как «инвестиционная привлекательность», «инвестиционный климат», «инвестиционный рейтинг» и т.д. Несмотря на широкое использование термина «инвестиционный потенциал» в научной и правовой среде, он на сегодняшний день не имеет четкого закрепления в законодательных и иных нормативных актах федерального уровня.

Анализ многих источников показывает, что понятие инвестиционного потенциала можно трактовать в разных смыслах. В широком смысле инвестиционный потенциал – это совокупность всех ресурсов региона, позволяющих обеспечивать его устойчивый социально-экономический рост. В настоящее время большую популярность приобретает не ресурсный, а мотивационный подход, когда инвестиционный потенциал рассматривают как способность региона обеспечивать себя инвестиционными ресурсами без привлечения заемных средств, исходя из имеющихся экономических ресурсов (таких, к примеру, как рабочая сила, природные ресурсы, рыночная инфраструктура, структура вложения капитала, уровень потребительского спроса и т.п.) [5; 6]. С другой стороны, большое внимание уделяется проблемам привлечения ресурсов именно из-за пределов регионов, поэтому способность привлекать ресурсы извне также может характеризовать инвестиционный потенциал. С точки зрения авторов, в определении категории инвестиционного потенциала следует учитывать внутреннюю и внешнюю составляющие, сочетать и ресурсный, и мотивационный подходы: поэтому его можно определить как способность всей ресурсной базы региона (как собственной, так и привлеченной) обеспечивать устойчивость социально-экономического развития.

Зачастую инвестиционный потенциал исследуют в качестве категории, производной от понятий «инвестиционный климат». По мнению некоторых ученых, инвестиционный климат включает объективные возможности региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск). Если инвестиционный потенциал превышает инвестиционный риск, то можно говорить об инвестиционной привлекательности территории. В данном случае инвестиционный потенциал региона – это способность всех имеющихся экономических ресурсов (как собственных, так и привлеченных извне) обеспечивать поддержание на должном уровне благоприятного инвестиционного климата и реализацию инвестиционной деятельности, исходя из приоритетов социально-экономической политики региона [3].

В узком смысле инвестиционный потенциал может рассматриваться как некий обобщающий показатель инвестиционной привлекательности региона, учитывающий в своей структуре совокупность объективных факторов и условий для инвестирования. Разработка такого показателя ведется различными методами на основе количественных и качественных показателей. Сам процесс оценки инвестиционного потенциала состоит из следующих стандартных этапов.

1. *Определение базовых групп компонент, из которых складывается инвестиционный потенциал.* Включение или невключение отдельной компоненты в будущую интегральную оценку определяется на основе экспертных заключений в рамках авторских концепций. В качестве факторов и условий, включаемых в оценку инвестиционного потенциала, фигурируют, как правило, следующие составляющие:

– ресурсный потенциал, т.е. обеспеченность региона природными ресурсами, их достаточность для простого и расширенного воспроизводства в регионе;

– трудовой потенциал, т.е. наличие определенного количества трудовых ресурсов (демографический потенциал), обладающих определенным образовательным и профессионально-квалификационным уровнем (потенциал развития человеческого капитала) [25; 26];

– производственный потенциал, т.е. уровень загрузки

ки производственных мощностей и эффективность их работы;

– инновационно-технологический потенциал, т.е. способность хозяйственной системы региона генерировать интеллектуальные продукты и коммерциализировать инновационные продукты, превращая их в потребительские товары и услуги;

– инфраструктурный потенциал, т.е. уровень развития и эффективность применения рыночных инструментов;

– институциональный потенциал, т.е. уровень развития и эффективность применения инструментов регулирования экономики;

– потребительский потенциал, т.е. уровень платежеспособности населения, исходя из важнейших факторов формирования потребительского спроса – уровня доходов населения и структуры потребительских расходов;

– географически-исторический потенциал, т.е. возможности, которые дают региону особенности его географического (например, пограничного) положения региона, а также сложившиеся традиции трансграничного сотрудничества (например, для Дальневосточного региона, традиции экономического и культурного взаимодействия с Китаем или Республикой Корея) [35];

– страновой (национальный) потенциал, т.е. текущие тенденции экономической ситуации, влияющие на ситуацию в регионе и корректирующие его инвестиционный потенциал в соответствии с текущими пропорциями распределения бюджетных средств и эффективностью их освоения.

II. *Обоснование перечня статистических показателей для количественной характеристики каждой из компонент.* Данные показатели используются либо непосредственно в процессе эконометрического моделирования, либо в процессе экспертных оценок. Большинство исследователей выделяет достаточно большие и комплексные перечни показателей, которые потом корректируются с учетом взаимной зависимости показателей [1; 23]. Некоторые специалисты, наоборот, выделяют ряд отдельных показателей с целью выявления четкой зависимости между конкретным фактором и объемами инвестирования в экономику региона. Для возможности интегрирования данных из разнородных статистических показателей проводят, как правило, нормирование этих показателей, а затем – расчет самого интегрального индикатора по методу средневзвешенной средней с использованием коэффициентов важности (значимости) каждого показателя.

III. *Выбор методов обработки данных. Анализ и интерпретация результатов.* Одной из первых оценок инвестиционного потенциала стран стала работа ученых в Гарвардской школе бизнеса в 1969 году. Базой для исследования послужила экспертная оценка, включавшая такие компоненты, как законодательная база, устойчивость национальной валюты, наличие возможности вывоза капитала за пределы страны, внутренняя эффективность использования капитала, стабильность политической ситуации и уровень инфляции. Перечень учитываемых факторов нельзя было назвать исчерпывающим, но он послужил основой для дальнейшего поиска и совершенствования процедуры оценки. Впоследствии параметры оценки потенциала территорий были расширены и дополнены: в частности, стали активно использоваться данные макроэкономического анализа – показатели валового продукта, национального дохода, уровня национального потребления, степени природно-ресурсной обеспеченности, уровня развития рыночной инфраструктуры, степень государственного участия в экономическом росте и т.д. [9; 11; 37].

Переход ряда стран к рыночной экономике в конце XX века сделал необходимым разработать новые методологические подходы для оценки инвестиционного потенциала. Для стран с переходной экономикой журналы *The Wall Street Journal Europe's, Multinational Business,*

консультационная фирма *PlanEcon* разработали упрощенные методики, включающие следующие характеристики: географическое положение страны, масштабы институциональных изменений в экономике, эффективность проводимых реформ, эффективность использования рабочей силы и т.д. Следует отметить, что оценка инвестиционного потенциала осуществлялась и в советской экономике, только она была связана с оптимизацией территориального размещения производительных сил [38]. В современной России стали особенно актуальны оценки инвестиционного потенциала регионов в силу существенной дифференциации территорий по целому ряду оценочных параметров.

На сегодняшний день существует ряд методов для оценки инвестиционной привлекательности регионов, которые используются для определения условий и факторов, оказывающих влияние на развитие субъектов РФ. Эти методы можно условно разделить на две группы: экономико-математические и экспертные методы.

Среди *экономико-математических методов* наибольшей популярностью пользуется эконометрическое моделирование – разновидность статистического анализа, используемая для исследований и прогнозов экономических процессов и явлений посредством корреляционно-регрессионного анализа, методов оптимизации, метода межотраслевого баланса и т.д. Эконометрическое моделирование является хорошим аналитическим инструментом для решения задач оптимизации, максимизации отдачи от инвестиций, построения прогнозов экономического роста в зависимости от объемов финансирования, а также для оценки влияния какого-либо конкретного фактора (регрессора) на результат (результативность) социально-экономической деятельности региона, выраженный в количественных показателях.

Одной из разновидностей статистического моделирования является *факторный анализ*, который в процессе оценки инвестиционного потенциала выступает как методика измерения воздействия отдельных (или совокупных) факторов на величину инвестиционного потенциала как результативного показателя. Преимуществом факторного анализа является возможность установления причинно-следственной связи между количественными характеристиками социально-экономических явлений: с определенной долей вероятности можно конкретно определить, как изменится итоговая переменная Y , характеризующая величину (уровень) инвестиционного потенциала, в результате изменения одной или нескольких независимых переменных (факторов) X_i . Таким образом, можно оценить вклад отдельных факторов в формирование инвестиционного потенциала и проранжировать их по степени воздействия. При использовании в исследовании большого количества статистических показателей факторный анализ позволяет уменьшить количество переменных до наиболее важных и информативных из них, а остальные исключить из анализа с целью упрощения интерпретации результатов. Такая оптимизация факторного поля обычно осуществляется с помощью метода главных компонент [36].

Достаточно распространенным методом оценки инвестиционного потенциала является *метод экспертных оценок*. Его особенностью и преимуществом является то, что эксперт использует как официальную статистическую информацию, так и данные качественного содержания, которые с трудом могут поддаваться количественной оценке. В этом случае оценка инвестиционного потенциала региона становится более широкой, так как включает в себя аргументированные суждения по правовым, институциональным, экологическим аспектам, а также по вопросам личной и экономической безопасности, бюрократизма и коррупции, возможностям развития честной конкуренции, соблюдения прав человека и т.д. В частности, хорошо известен индекс BERI, определяющий уровень экономического риска для страны на основе таких параметров, как политическая

стабильность, качество госрегулирувания, личная безопасность инвесторов и другие. Определением индекса занимаются около 100 экспертов, которые на основе анкетирования проводят анализ инвестиционного риска четыре раза в год [39, 40].

Выбор того или иного метода зависит от целей исследования инвестиционных возможностей региона и от особенностей авторской концепции. В таблице 1 представлены преимущества и недостатки экономико-математических и экспертных методов, которые следует учитывать исследователям.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки методов, используемых при оценке инвестиционного потенциала региона*

Группа методов	Примеры существующих методов	Преимущества	Недостатки
Экспертные методы	Методика Гарвардской школы бизнеса, методика журнала «Еurotopie», методика присвоения кредитного рейтинга, индекс БЕРИ	- Учет и количественных, и качественных параметров в оценке; - как правило, наличие опыта у экспертов инвестирования в том или ином регионе	- Субъективность мнения эксперта; - небольшой охват данных; - ограничение возможностей для прогнозирования
Экономико-математические методы, в том числе:			
- использующие статистические оценки в баллах	Методика «Инвестиционной газеты», методика экономического департамента Банка Австрии, методика РА «Эксперт», методика Совета по размещению производственных сил Минэкономразвития, методика К. Гусевой, методика А.И. Бланка	- Охват большого количества данных с четкими количественными характеристиками; - точность алгоритма оценки, обеспечивающая достоверность результатов	- Трудоемкость поиска и сбора большого количества данных; - ограниченные возможности оценки дифференциации регионов по тем или иным показателям
- применяющие интегральные статистические оценки	Методика экономического департамента Банка Австрии, методика РА «Эксперт», методика К. Гусевой, методика А.И. Бланка	- Удобство и наглядность полученных результатов; - возможность ранжирования и кластеризации регионов; - выявление «проблемных полей» у каждого региона	- Наличие субъективности в установлении значимости (весов) групп показателей; - трудности в интерпретации результатов, особенно если оценки разнятся по различным группам показателей; - статичность рейтингов

* составлено авторами на основе [9; 11; 37].

Наличие недостатков в указанных методах позволяет говорить о необходимости дальнейшего совершенствования методологического аппарата оценки инвестиционного потенциала регионов. Очевидно, что эффективный методологический подход должен удовлетворять следующим критериям:

- учитывать все возможные группы факторов, влияющих на инвестиционный потенциал;
- учитывать специфику региона по многим аспектам;
- использовать качественные, удобные и по возможности нетрудоемкие методы анализа;
- быть востребованным и удобным в практическом анализе у регулирующих органов и потенциальных инвесторов;
- иметь легко и однозначно интерпретируемые результаты;
- быть адаптивным к изменчивым экономическим условиям;
- оценивать дифференциацию регионов, выявлять динамику их позиций в рейтингах.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Оценка инвестиционного потенциала региона – важная научно-методологическая и практическая проблема, направленная на определение уровня возможностей региона генерировать устойчивый экономический рост.

2. Инвестиционный потенциал – сложная, многоаспектная и дискуссионная экономическая категория. Сочетая ресурсный и мотивационный подходы, авторы рассматривают ее как способность всей ресурсной базы региона (собственной и привлеченной) обеспечивать устойчивость социально-экономического развития.

3. Процесс оценки инвестиционного потенциала состоит из следующих этапов: определение базовых групп компонент, из которых складывается инвестиционный потенциал; обособление перечня статистических показателей для количественной характеристики каждой из компонент; выбор методов обработки данных; анализ

и интерпретация результатов. Специфика проведения каждого из этапов зависит от цели исследования и особенностей авторской позиции исследователей.

4. Комплексность понятия инвестиционного потенциала обуславливает появление широкого круга методов и методик обработки данных в процессе его оценки. Все методы можно условно разделить на экономико-математические и экспертные. Каждая из групп обладает рядом достоинств и недостатков, причем, наличие последних актуализирует дальнейшее совершенствование методологического аппарата оценки инвестиционного потенциала регионов, которое должно сосредоточиться на преодолении субъективности в оценках, снижении трудоемкости процедуры без снижения качества исследований, учете динамики изменения инвестиционного потенциала во времени, а также повышении релевантности результатов осуществляемых оценок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Тогузова И.З. Качественная и количественная оценка инвестиционного потенциала экономики региона // *Финансы и кредит*. 2015. № 5 (629). С. 21-32.
2. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Манин А.В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, значение, импакт-факторы и способы оптимизации // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2014. № 2 (50). С. 127-131.
3. Клишина Ю.Е., Углицких О.Н. Инновационно-инвестиционная привлекательность региона и проблемы ее повышения // *Kant*. 2015. № 1 (14). С. 10-14.
4. Чарушина Е.И. Оценка привлекательности территории // *Вестник НГИЭИ*. 2014. № 3 (34). С. 99-109
5. Проконьева А.В., Проконьева Т.В. Подходы к определению инвестиционного потенциала региона // *Теория и практика общественно-экономического развития*. 2016. № 12. С. 73-75.
6. Суницов И.А. Сущность инвестиционного потенциала региона // *Вопросы науки и образования*. 2018. № 3 (15). С. 90-92.
7. Шуваева А.И., Ивушкина И.Е., Федотова Г.В. Методики оценки инвестиционного потенциала региона // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2016. № 7 (17). С. 352-356.
8. Комаревцева О.О. Разработка методики оценки финансово-инвестиционного потенциала территории // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2015. № 5-1. С. 183-186.
9. Кондратьева М.Н., Рогова Т.Н., Баландина Е.В. Сравнительная оценка и определение экономического потенциала региона // *Региональная экономика: теория и практика*. 2017. Т. 15. № 2 (437). С. 266-281.
10. Павликова О.В. Методика оценки устойчивого развития инновационно-инвестиционного потенциала региона // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2016. № 1 (57). С. 300-311.
11. Шевелева О.Б., Начева М.К. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционного потенциала региона // *Инновации*. 2012. № 2 (162). С. 45-59.
12. Федотова М.А., Лосева О.В. Оценка факторов роста инвестиционной привлекательности регионов // *Имущественные отношения в Российской Федерации*. 2015. № 2 (161). С. 61-70.
13. Цепелев О.А., Сериков С.Г. Методика оценки инвестиционного потенциала региона по институциональным секторам экономики // *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. № 5 (452). С. 124-134.
14. Лукьянова Т.Н. Инвестиционный климат, правовые гарантии инвестиционной деятельности // *XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс*. 2015. Т. 1. № 1 (23). С. 243-248.
15. Шерстобитова А.А. Снижение рисков в управлении инвестиционным портфелем паевых инвестиционных фондов // *Научен вектор на Балканите*. 2017. № 1. С. 52-55.
16. Майоров А.И. Инвестиционная политика региона в рыночных отношениях // *XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс*. 2014. № 4 (20). С. 432-436.
17. Мустьяца В.М. Управление инвестиционным обеспечением инновационного процесса на региональном уровне // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2015. № 1 (10). С. 189-191.
18. Рабинович Л.М., Фадеева Е.П. Инвестиционному процессу - научное управление // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2014. № 4 (32). С. 175-182.
19. Рехтета А.Н. Экономическое обоснование инвестиционной политики региона // *Карельский научный журнал*. 2015. № 3 (12). С. 79-83.
20. Мартышенко Н.С. Маркетинг формирования инвестиционной среды Приморского края // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 7 (62). С. 73-88.
21. Антоненко И.В., Лисовская Н.В. Рейтинг регионов Южного федерального округа по степени благоприятности инновационного климата // *Региональная экономика: теория и практика*. 2015. № 2 (277). С. 48-55.
22. Валиев Б.Б. Оценка инвестиционного потенциала регионов на примере Республики Узбекистан // *Региональная экономика: теория и практика*. 2016. № 4 (427). С. 111-130.
23. Плоткина А.Р., Бирюкова Л.В., Ковалева М.В. Оценка ин-

вестиционной привлекательности Хабаровского края // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. 2017. № 2. С. 63-70.

24. Сугак Е.В. Инвестиционная привлекательность и социально-экологические риски Красноярского края // Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 4-2. С. 146-151.

25. Тогузаев П.А., Губанова Е.В. Оценка инвестиционной привлекательности Калужской области с применением количественного метода // Системное управление. 2015. № 4 (29). С. 37.

26. Хочуева Ф.А., Татаренко Н.В., Дахова О.О., Аксорова К.Х. Анализ инвестиционного потенциала и рисков региона в современных экономических условиях (на примере Кабардинобалкарской республики) // Транспортное дело России. 2018. № 6. С. 62-65.

27. Купчак В.Р. Формирование и развитие механизмов управления инвестиционным потенциалом предприятий электроэнергетического кластера в условиях реформирования отрасли // Карельский научный журнал. 2015. № 3 (12). С. 61-64.

28. Шнайдер В.В., Атаулов Р.Р. К актуальным вопросам инвестиционной привлекательности коммерческой организации в современных условиях ведения бизнеса // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1 (44). С. 79-83.

29. Юрина В.С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. региональная политика // Балканско научно обозрение. 2018. № 1. С. 18-20.

30. Македонов Р.А. Развитие инвестиционной привлекательности Приморского края // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 113-117.

31. Левина Н.Д., Палаткин И.В. Агрпромышленный индустриальный парк как институт повышения инвестиционной привлекательности сельских территорий регионов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 361-364.

32. Луценко Е.Л., Николаева П.С., Голик А.С. Имидж региона как инструмент инвестиционной привлекательности // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 66-72.

33. Назовицына Э.В. Проблемы инвестиционной привлекательности АПК // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 121-125.

34. Македонов Р.А. Инвестиционная привлекательность Дальнего Востока // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 78-82.

35. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила как элемент воспроизводства трудовых ресурсов региона // Фундаментальные исследования. 2015. № 2-21. С. 4722-4726.

36. Osipov V.A., Krasova E.V. Features of forming of a manpower in strategically important cities of the far east of Russia (on the example of Vladivostok). Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 5 S3. С. 108-117.

37. Сапунов А.В., Красова Е.В. Историко-экономический обзор важнейших инвестиционных проектов между Россией и Республикой Корея в Приморском крае // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 1 (14). С. 74-83.

38. Панасейкина В.С. Оценка инвестиционной привлекательности территориальных образований: основные концепции // Общество: политика, экономика, право. 2010. № 2. С. 27-32.

39. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Экономика, 1995. 160 с.

40. About BERI [Electronic resource] // The Business Environment Risk Intelligence Official Site. URL: <http://www.beri.com/>.

Статья поступила в редакцию 06.06.2019

Статья принята к публикации 27.05.2019

УДК 336.719
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0028**ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»
И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

© 2019

Гамзагаджиев Марат Тагирович, бакалавр, студент
экономического факультета**Махачева Мадина Дагировна**, аспирант кафедры
«Аудит и экономический анализ»*Дагестанский государственный университет**(367008, Россия, Махачкала, улица Батырая, 4а, e-mail: gamzagadjiev999@gmail.com)*

Аннотация. В статье проведены анализ и оценка организации банковского маркетинга ПАО «Сбербанк России». Рассмотрены новые информационные и коммуникационные технологии, в последнее время значительно влияющие на конкуренцию в банковском секторе. Были рассмотрены наиболее популярные из информационных и коммуникационных технологий такие, как: дистанционное обслуживание, т.е. онлайн, call-центры, электронный банкинг или ДБО, интернет-банкинг и мобильный банкинг. Были определены и проанализированы потребности клиентов (пользователей банковских услуг), которые постоянно растут и меняются, вместе с требованиями и к поставщикам банковских и финансовых услуг, определены данные потребности и проблемы связанные с ними с помощью проведенного анкетирования пользователей банковских услуг, клиентов банка. Было изучено отношение ПАО «Сбербанк России» к внедрению маркетинга в деятельности кредитно-финансовых организаций, было отмечено, что данное внедрение привело к росту доходности и снижению риска совершения банковских операций непосредственно для поставщиков банковских услуг. Сбербанк активно применяет комплекс маркетинга, а также стратегическое планирование. Освещены проблемы реализации банковского маркетинга и также определены направления его совершенствования в деятельности ПАО «Сбербанк России».

Ключевые слова: банковский маркетинг, банковский продукт, банковские услуги, конкурентоспособность, электронный банкинг, Публичное акционерное общество, банковская стратегия, модели банковского маркетинга, целевой рынок.

**ASSESSMENT OF THE ORGANIZATION OF BANK MARKETING OF SBERBANK
OF RUSSIA AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT**

© 2019

Gamzagadjiev Marat Tagirovich, bachelor, student
of the faculty of Economics**Makhacheva Madina Dagirovna**, post-graduate student of chair
“Audit and economic analysis”*Dagestan State University**(367008, Russia, Makhachkala, Batyraya Street, 4A, e-mail: gamzagadjiev999@gmail.com)*

Abstract. The article analyzes and evaluates the organization of banking marketing of PJSC “Sberbank of Russia”. New information and communication technologies that have recently significantly affected competition in the banking sector are considered. The most popular information and communication technologies were considered, such as: remote service, i.e. online, call-centers, e-banking or DBO, Internet banking and mobile banking. We identified and analyzed the needs of customers (users of banking services), which are constantly growing and changing, together with the requirements and to the suppliers of banking and financial services, identified these needs and problems associated with them through a survey of users of banking services, customers of the Bank. The attitude of PJSC Sberbank of Russia to the introduction of marketing in the activities of credit and financial institutions was studied, it was noted that this introduction led to an increase in profitability and a decrease in the risk of banking operations directly for banking service providers. Sberbank actively uses the marketing mix, as well as strategic planning. The problems of implementation of Bank marketing are highlighted and the directions of its improvement in the activities of PJSC “Sberbank of Russia” are also determined.

Keywords: banking marketing, banking product, banking services, competitiveness, e-banking, Public joint stock company, banking strategy, models of banking marketing, target market.

ПАО (Публичное акционерное общество) «Сбербанк» – это крупнейший финансовый институт в России, Центральной и Восточной Европе. Банк обслуживает 151 млн. клиентов, из которых 134,7 млн. приходится на Россию. На долю Сбербанка приходится 28,9% совокупных активов российской банковской системы. На российском рынке Сбербанк работает уже 176 лет и его бренд прочно ассоциируется у клиентов с надежностью и социальной ориентированностью, а также с инновациями и технологическим лидерством. Банк активно развивает свои каналы взаимодействия с клиентом через физическую и цифровую инфраструктуры, создает ИТ-систему на базе современных инновационных технологий. Своими ключевыми стратегическими приоритетами Сбербанк видит дальнейшее улучшение клиентского опыта, технологическое лидерство и развитие экосистемы для удовлетворения потребностей своих клиентов через предложение нефинансовых услуг. В 2017 году Сбербанк принял «Стратегию развития до 2020 г.».

Несмотря на активную деятельность ПАО «Сбербанк России» и его безусловное лидерство, жизнь меняется и, в связи с развитием других банковских учреждений существует огромная конкуренция на рынке банковских

услуг. А борются учреждения за своих потенциальных клиентов, поэтому главную роль играют их предпочтения и требования к рынку банковских услуг, а достичь понимания этих потребностей позволяет банковский маркетинг. Банковский маркетинг является процессом регулярного улучшения и повышения эффективности работы банка посредством применения инструментария маркетинга, партнерских отношений и рыночной стратегии, которая строится на учете потребностей и предпочтений потенциальных и реальных клиентов [11, с.561]. Можно привести анализ анкетирования клиентов, первыми данными в котором была информация о годах обслуживания в Сбербанке (см. рис. 1).

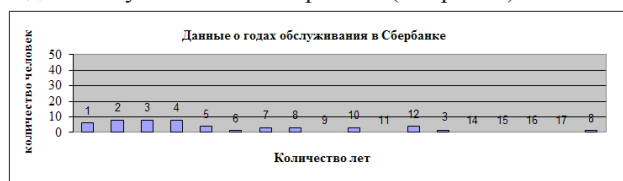


Рисунок 1 - Продолжительность обслуживания в банке [13]

Анализ исследования показал, что ПАО «Сбербанк России» имеет достаточное количество клиентов, обслуживающихся продолжительное время. Это означает, что клиенты, прибегшие к услугам ПАО «Сбербанк России», дальше обслуживаются уже только в нём, это говорит о том, что Сбербанк уделяет большое внимание удержанию уже имеющихся клиентов – ключевая цель функционирования банковского маркетинга ПАО «Сбербанк России». Следующей важной составляющей оценки банковского маркетинга является то, какие услуги востребованы среди его клиентов (см. рис. 2).

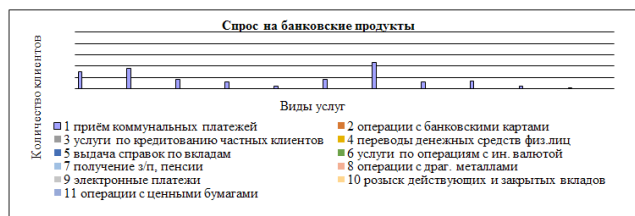


Рисунок 2 - Спрос на банковские услуги [13]

Как видно из рис. 2, востребована такая услуга, как операции с банковскими картами. Отрадно - это относительно новая, популярная услуга банка. Снижена востребованность в таких продуктах, как выдача справок по вкладам, операции с ценными бумагами, операции с драгоценными металлами, розыск действующих и закрытых вкладов.

Также анализ анкетирования показал, что большинство клиентов пользовались услугами других банков до того, как стать клиентами ПАО «Сбербанк России». Число пользовавшихся услугами других банков – 78%, не пользовавшихся – 22% (см. рис. 3).



Рисунок 3 - Услуги других банков [13]

Это означает, что система банковского маркетинга в ПАО «Сбербанк России» функционирует эффективно, так как им удалось переманить клиентов у других банков, или же наоборот неэффективное функционирование банков-конкурентов, скорее всего и то и другое. Далее анкетирование поможет разобраться нам в причинах перехода на обслуживание в ПАО «Сбербанк России» (см. рис.4).

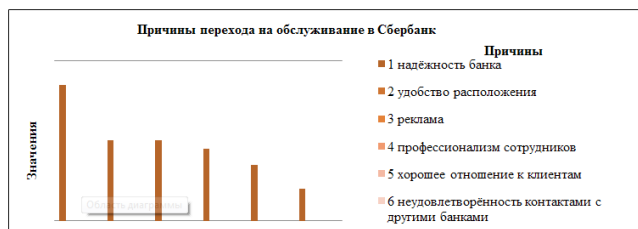


Рисунок 4 - Причины перехода на обслуживание в ПАО «Сбербанк России» [13]

Как видно из рис. 4, наиболее весомой причиной перехода на обслуживание в ПАО «Сбербанк России» послужила надёжность банка, наименьшее значение имели такие причины, как: хорошее отношение к клиентам и неудовлетворённость контактами с другими банками.

Внедрение маркетинга в деятельность кредитно-финансовых организаций привело к росту доходности и снижению риска совершения банковских операций. Сбербанк активно применяет комплекс маркетинга, а также стратегическое планирование.

Основными задачами маркетинга в банковской сфере деятельности являются: рост ликвидности банка с учетом интересов кредиторов и вкладчиков; обеспечение рентабельности банка в условиях неопределенности рынка; укрепление имиджа банка в глазах общественности [7, с.56]. Поставленные цели и задачи требуют принятия маркетинговой политики Сбербанка, отвечающей предпочтениям и потребностям целевых групп существующих и потенциальных клиентов. Цели и задачи банковского маркетинга исходят из общих целей и задач деятельности Сбербанка. Они обусловлены его ролью и конкурентным положением на рынке, потенциалом, действием внешней среды, а также миссией [8, с.121].

Активная адресная продажа продуктов и услуг предусматривает определенные приоритеты в продуктовой политике, а также оптимизацию форм и методов продаж. Методы осуществления маркетинговых мероприятий разделяются по способу общения с реальными и потенциальными клиентами. Поэтому выделяют активный и пассивный маркетинг [3, с.34]. Услуги банков разделяются по группам клиентов и по видам операций: активные и пассивные. По пассивным операциям банк является покупателем денег, а по активным операциям – продавец своих услуг [6, с.306]. Форма предложения должна быть удобна, доступна и привлекательна, качество - отвечать требованиям клиента, цена - соответствовать рыночному уровню и обеспечивать необходимую рентабельность.

Проблемными особенностями банковского маркетинга и способами их преодоления являются:

1. Неовещественность, минимизировать которую можно связав банковские услуги с какими-либо вещественными знаками, к примеру, кредитными карточками.

2. Неотделимость от производственного процесса. Избавиться от этого можно расширив филиальную сеть для того, чтобы клиент был уверен, что получит качественное обслуживание в любом из отделений банка.

3. Сложность стандартизации. Избавиться от этой проблемы можно тщательно подбирая персонал, своевременно обновляя программное обеспечение, автоматизируя бизнес-процессы.

4. Невозможность хранения. Решение этой проблемы - в сглаживании временных и сезонных колебаний спроса (с помощью соответствующей политики цен, уведомлений о времени оказания услуг по телефону или почтой).

5. Продажа услуг, начиная с заявки клиента. Для решения этой проблемы необходимо организовать для клиентов эргономичную и комфортабельную зону ожидания и обслуживания для внушения уверенности, что здесь его ждут и всегда рады видеть. Когда это условие соблюдено лояльность клиента повышается, а значит, он способен предоставить нужную и точную информацию, сформулировать пожелание или проблему, обсудить варианты предложений при консультировании с банковским сотрудником, поскольку клиент является не столько потребителем, сколько полноценным участником процесса оказания услуги.

Все эти проблемы имеют ключи к их решению, поэтому важнейшей задачей для ПАО «Сбербанк России» является именно построение эффективной функционирующей системы банковского маркетинга и наличие квалифицированных специалистов, всё это поможет воспользоваться данными ключами. Главная особенность российского маркетинга во всех сферах – это применение зарубежного опыта, который направлен на расширение вкладов посредством привлечения денежных средств частных лиц и организаций.

Российская модель банковского маркетинга долгое время была довольно примитивная, поскольку не проводились серьезные и глубокие исследования рынка по привлечению средств организаций и сбережений населения в банки. Банки применяли маркетинг, как средство исследования спроса, стимулирования и привлечения клиентов. Маркетинг долго находился на вторых ролях [10, с.45]. Причиной перехода банков к применению принципов маркетинга в своей деятельности являлось усиление конкуренции на рынке банковских продуктов и услуг [4, с.184]. Главным маркетинговым приемом является манипулирование процентной ставкой по депозитам и кредитам [12, с.56]. Основная стратегия развития ПАО «Сбербанк России» – это формирование современного, эффективного, стабильно развивающегося и высокотехнологичного банка, который максимально гибко может реагировать на изменения на рынке и принимать грамотные решения. Применительно к банковской отрасли маркетинговая стратегия выступает в виде сформулированных и принятых банковской организацией способов достижения поставленных целей на указанных целевых рынках. Чаще всего в ее основе лежит использование целевых наборов банковских продуктов и услуг [9, с.121].

В рамках стратегии, основными целями банковского маркетинга являются: максимизация прибыли посредством предоставления качественных банковских услуг, наиболее востребованных потребителем; завоевание и дальнейшее удержание рыночной доли; создание положительного имиджа, мнения о банке и предоставляемых им услугах [5, с.341]. Но ключевой целью функционирования ПАО «Сбербанк России» является удержание обслуживаемых клиентов. Банк считает себя клиентоориентированным, поэтому основные усилия направлены на формирование круга лояльных клиентов. Привлечение новых – второстепенная задача. В условиях жесткой конкуренции ПАО «Сбербанк России» предлагает своим клиентам новые продукты и услуги, которые обеспечивают необходимую и достаточную прибыль. Это говорит о надежности, стабильности и способности банка быстро реагировать на изменения во внешней среде. Основой современного банковского маркетинга является стратегия максимального удовлетворения потребностей клиентов, что приводит к значительному росту рентабельности деятельности банков.

В сфере маркетинга банковских услуг присущи следующие явления:

- комплексное изучение рынка банковских продуктов и услуг для снижения риска;
- сегментация рынка для удовлетворения существующих потребностей;
- создание и реализация банковских инноваций;
- совершенствование существующих банковских продуктов и услуг;
- формирование имиджа продуктов и услуг;
- гибкость маркетинговой политики банка на действия конкурентов;
- привлечение к разработке новых продуктов и услуг всего персонала банка и клиентов;
- повышение роли коммуникационной политики банка;
- персонализация маркетинга в банковской сфере;
- внедрение информационных технологий в маркетинговую деятельность;
- использование успешного опыта маркетинга иностранных и российских банков.

Все эти явления Сбербанк должен подхватывать и использовать в своей деятельности.

Многие банки до сих пор работают по схеме, которая ограничивает эффективность маркетинга. Во-первых, расходы на маркетинговую и рекламную деятельность довольно низкие. Во-вторых, традиционная организационная структура не способна реализовывать маркетинговую стратегию, ориентированную на потребителей.

хоть и банковский маркетинг осуществляется на общих принципах традиционного маркетинга. [1, с.327]

Появление новых информационных и коммуникационных технологий значительно влияют на конкуренцию. Коммерческие организации могут проводить расчеты без участия посредников, через компьютерные сети. Кроме этого банки теряют существенные доходы от расчетных операций в связи с введением «электронных денег». [10, с.73]

Потребности клиентов постоянно растут и меняются, соответственно меняются и требования к поставщикам банковских и финансовых услуг. Для клиентов важно следующее: как, когда и где контактировать со своим банком.

Популярность набирает дистанционное обслуживание, т.е. онлайн. Банки создают круглосуточные call-центры, эффективный онлайн и мобильный банкинг. Достаточно большое количество инвестиций банки вкладывают именно в развитие обслуживания клиентов через глобальную сеть.

Электронный банкинг или дистанционное банковское обслуживание (ДБО) – это общий термин для технологий оказания банковских услуг удаленным образом с использованием компьютерных и телефонных сетей. В его состав входят интернет-банкинг и мобильный банкинг.

Интернет-банкинг – это предоставляемые банком услуги по мониторингу, управлению счета и проведения банковских операций (транзакций) через Интернет.

Под мобильным банкингом понимают информирование клиентов об операциях по карточному или расчетному счету на мобильный телефон в виде смс.

Сегодня банковский маркетинг – это не только организация маркетингового подразделения и осуществление традиционной маркетинговой деятельности, а также и разработка программ лояльности по работе с постоянными клиентами [2, с.342]. В сфере маркетинга банковских услуг присущи следующие явления: комплексное изучение рынка; создание и реализация инноваций и совершенствование существующих; формирование имиджа; гибкость маркетинговой политики; привлечение к разработке всего персонала банка и клиентов; использование опыта маркетинга иностранных и российских банков. Все эти явления Сбербанк должен подхватывать и использовать в своей деятельности.

Таким образом, для повышения прибыльности и конкурентоспособности Сбербанка важно не только развивать набор предлагаемых услуг и новые рыночные сегменты, но и нужно вести свою маркетинговую деятельность с ориентацией на клиентов, максимально оперативно реагировать на изменения во внешней среде и принимать эффективные решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ткачук В. О. *Маркетинг в банке*. — Тернополь: «Синтез-Полиграф», 2018. — 225 с.
2. *Сбербанк России. Аналитика и исследования*. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/about/analytics> (Дата обращения: 14.04.2019)
3. *Основы банковского дела / Коробов, Ю. А. и др.; под ред. Ю.А. Коробова, Г.Д. Коробовой*. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 448 с.
4. Печникова, А. В. *Банковские операции: учеб.* / А. В. Печникова [и др.]. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. — 366 с.
5. *Банковское дело: учебное пособие* / [М. А. Петров и др.]; под ред. М. А. Петрова. — Москва: Рид Групп, 2018. 240 с.
6. Лаврушин, О.С. *Основы банковского дела / О.С. Лаврушин*. — М.: КноРус, 2018. — 392 с.
7. Семibrатова, О. В. *Банковское дело / О. В. Семibrатова*. — М.: Academia, 2017. — 224 с.
8. Белолазова, Г. С., Кроливецкая, Л. В. *Банковское дело. Организация деятельности коммерческого*
9. Ибадуллаева Г. С. *Банковский маркетинг — новый шаг в современном банковском секторе // Молодой ученый*. — 2017. — №18. — С. 306-310.
10. Рыкова, Л. М. *Регулирование деятельности банков. Банковский надзор: учеб. пособ.* / Л. М. Рыкова. — М.: Современная школа, 2018. — 237 с.
11. *Жарковская, Е. И., Арендс, И.У. Банковское дело / Е.И. Жарковская, И.У. Арендс*. — Москва: Омега-Л, 2015. — 304 с.
12. *Банки и банковское дело: учебник / Балабанов А. И. [и др.] — Санкт-Петербург: Питер, 2017. — 488 с.* 6. *Банковский аудит: учеб-*

ное пособ. / Л.С. Ефремова [и др.]; под ред. Л.С. Ефремовой. – Минск: БГЭУ, 2014. – 389 с.

13. Банковское дело / Ю. Соколов и др.; под ред. Ю. Соколова, Е. Жукова. – Москва: Юрайт, 2018. – 592 с.

14. Регулирование деятельности банка / Г. Г. С. Белоглазова, Л. В. Кроливецкая. – М.: Юрайт, 2017. – 608 с.

Статья поступила в редакцию 27.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0030

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2019

Мартынов Ливон Михайлович, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента**Геворгян Размик Манвелович**, аспирант кафедры менеджмента
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана
(105005, Россия, Москва, 2-я Бауманская ул., д.5, стр.1, e-mail: Ctk-razmik@mail.ru)

Аннотация. Статья посвящена оценке состояния телекоммуникационной отрасли в России. Автор оценивает развитие телекоммуникационной отрасли в условиях цифровой экономики. Целью статьи является исследование состояния и перспектив развития телекоммуникационной отрасли в России и в мире. Исследование базируется на методах стратегического анализа, а также на анализе источников по теме исследования, синтезе и обобщении мнения ведущих ученых, специалистов в цифровой экономике, статистических методах, эмпирических методах исследований – сравнение и измерение различных показателей. В статье выявлены особенности развития российских и мировых телекоммуникационных компаний на текущий момент и произведено сопоставление с основными мировыми тенденциями развития цифровой экономики. В результате исследования установлено, что цифровая экономика является для телекоммуникационной отрасли источником не только возможностей, но и угроз, следовательно, для эффективного развития телекоммуникационным компаниям необходимо учитывать данные факторы внешней среды.

Ключевые слова: цифровая экономика, телекоммуникационная отрасль, анализ состояния.

STATUS ANALYSIS AND DEVELOPMENT OF THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY IN THE DIGITAL ECONOMY

© 2019

Martynov Livon Mikhailovich, doctor of economic sciences, Professor of the Management Department**Gevorgyan Razmik Manvelovich**, post-graduate student, Bauman Moscow State Technical University
(105005, Russia, Moscow, 2-nd Baumanskaya str., 5, 1 e-mail: Ctk-razmik@mail.ru)

Abstract. The article is devoted to assessing the State of the telecommunications industry in Russia. The author assesses the development of telecom industry in a digital economy. The aim of this paper is to study the condition and prospects of development of telecommunication industry in Russia and in the world. The study is based on strategic analysis methods, as well as on the analysis of the sources on the subject of research, synthesis and synthesis of the views of leading scholars, specialists in the digital economy, statistical methods, empirical research methods compare and measure various indicators. The article identified the features of development of Russian and World Telecommunication companies at the moment and compare with major world trends in the development of the digital economy. The study found that the digital economy is a telecommunications industry source not only opportunities, but also threats, so for the effective development of telecommunications companies it is necessary to take into account these external environmental factors.

Keywords: digital economy, telecommunications industry, analysis of the state.

Текущее состояние телекоммуникационной отрасли, как в РФ, так и в мире в целом говорит о том, что деятельность телекоммуникационных компаний приближается к переломному моменту, который связан, прежде всего, с цифровизацией экономики. Этот вывод позволяют сделать различные исследования телекоммуникационной сферы. Для анализа состояния российской телекоммуникационной отрасли необходимо обобщить результаты исследований различных аналитических агентств.

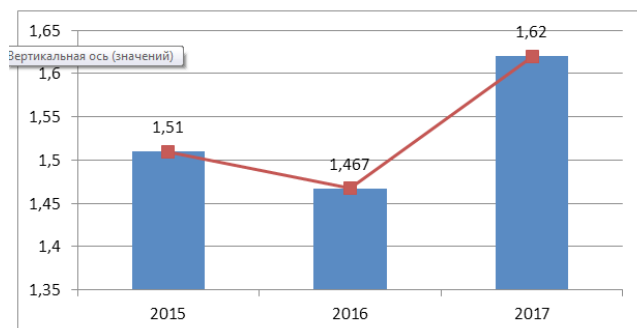


Рисунок 1 – Динамика российского телекоммуникационного рынка за 2015-2017 гг., трлн. руб.

Источник: составлено автором на основе Анализ российского рынка телекоммуникационных услуг: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г. [Электронный ресурс] // Магазин исследований. – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/10081/>

По оценкам аналитического агентства ТМТ Консалтинг, на конец 2017 года объем российского телекоммуникационного рынка составил 1,62 трлн. руб., соответственно, темп роста доходов составил по сравнению с 2016 годом 1,3%, т.е. он в два раза превышает динамику предыдущего года [4]. А данные исследования, которое осуществлено московской аналитической компанией NeoAnalytics [6], показывают, что объем рынка телекоммуникационных услуг РФ в 2016 году составил 1,467 трлн. руб. и снизился по сравнению с 2015 за годом на 2,9% [1]. Более наглядно динамика телекоммуникационного рынка представлена на рисунке 1.

Данные рисунка 1 показывают, что, не смотря на спад в 2016 году, телекоммуникационная отрасль вышла на повышение темпов роста уже в конце 2017 года. Не последнюю роль в этом увеличении сыграло увеличение количества интернет-пользователей и доступности интернет-ресурсов.

Структура телекоммуникационного рынка в 2017 году по сравнению с 2016 годом изменилась, но незначительно. Структура телеком-рынка РФ на 2016 и 2017 года представлена на рисунке 2 [1], [4].

Как показывают данные рисунка 2, наибольшая доля телекоммуникационного рынка как в 2016, так и в 2017 г. принадлежит мобильной связи (55%), доля фиксированной телефонии снизилась на 1%, интернет-доступ увеличил свою долю на 1% и занимает в 2017 г. 12% рынка, при этом доля мобильного интернета составляет 16,1%.

Анализ представленных выше данных позволяет сделать вывод, что российский телекоммуникационный

рынок вошел в стадию зрелости, а главные сегменты данного рынка, а именно: мобильная связь и фиксированный доступ в интернет, пришли в стадию стагнации. Единственным быстрорастущим сегментом на данный момент является мобильный доступ в интернет, темп роста которого в 2016 году составлял около 12%.

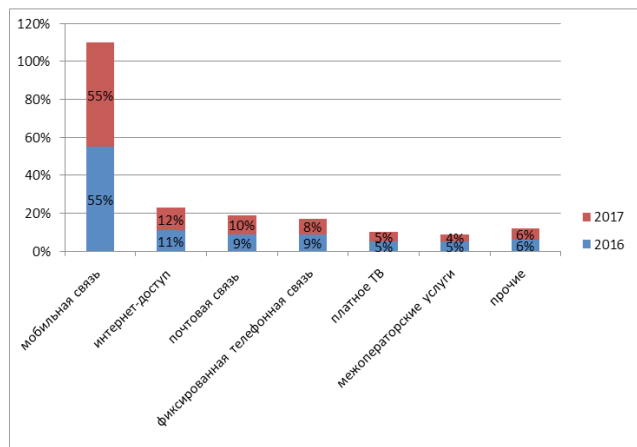


Рисунок 2 – Структура телеком-рынка РФ на 2016 и 2017 года, %

Источник: составлено автором на основе *Анализ российского рынка телекоммуникационных услуг: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г.* [Электронный ресурс] // *Магазин исследований.* – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/10081/>

В целом развитие телекоммуникационного рынка в России протекает по сценарию развития глобального рынка, т.е. идет увеличение количества абонентов связи и пользователей Интернета.

В январе 2018 года количество интернет-пользователей достигло 4,021 млрд. человек [7]. В 2017 году этот показатель составлял 3,58 млрд. человек. Рост составил 1,12%. Темпы развития цифровой экономики очень велики. Как показывает общемировая статистика, десять лет назад только у 18 % населения мира был доступ к сети Интернет. А в 2015 году уже около 3,3 млрд. чел., т.е. около 43% мирового населения получили доступ к сети Интернет. Это очень высокий темп роста, который продолжает расти (рис. 3).

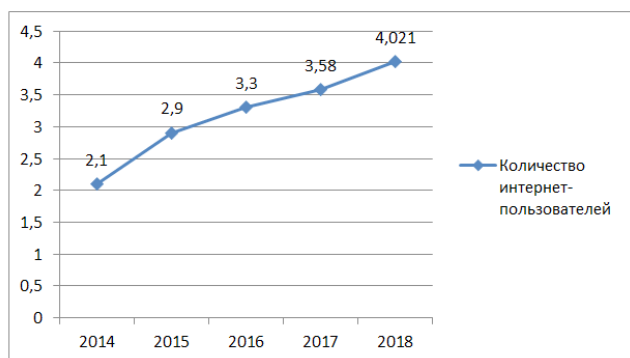


Рисунок 3 – Рост числа интернет-пользователей в мире, млрд. чел. в 2014-2018 гг.

Источник: *Digital in 2018: World's internet users pass the 4 billion mark* // *We Are Social u Hootsuite.* – URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>

Как показывает рисунок 3, количество интернет-пользователей в течение рассматриваемого периода все время растет, что прямо влияет на развитие цифровой экономики и ее возможностей. Именно этот показатель характеризует проникновение цифровизации во многие сферы жизни общества и дает возможность организациям переводить многие свои функции в виртуальную

бизнес-среду.

Важным показателем роста цифровой экономики также является доступ к сети Интернет в домашних хозяйствах в процентах к общему числу домохозяйств. На 2016 год эта цифра достигла достаточно высокого значения в рассматриваемых странах (рис. 4).

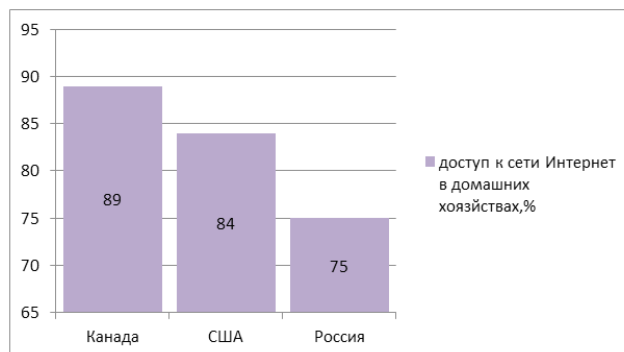


Рисунок 4 – Доступ к сети Интернет в домашних хозяйствах в 2016 г., %

Источник: *Международный союз электросвязи [Электронный ресурс]: официальный сайт.* – Режим доступа: <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx>

Как видно из рис. 4, Россия занимает по этому показателю последнее место из рассматриваемых стран, а максимальный показатель у Канады. Это объясняется более поздним вступлением России в эру цифровых технологий на государственном уровне. При этом доступ к сети Интернет в организациях предпринимательского сектора в Канаде составляет на 2016 год 98%, в России – 81% [2].

При этом финансовые показатели наиболее крупных компаний отрасли увеличиваются. Структура телекоммуникационного рынка в 2016 году представлена на рисунке 5.

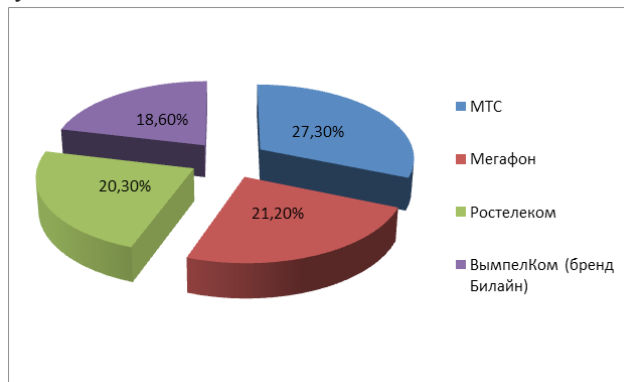


Рисунок 5 – Структура телекоммуникационного рынка в 2016 году, %

Как видно из рисунка 3, в 2016 году на долю наиболее крупных компаний телекоммуникационного рынка приходилось около 87,4% объема выручки российского рынка, а именно: МТС – 27,3%, Мегафон – 21,2%, Ростелеком – 20,3%, ВымпелКом (бренд Билайн) – 18,6%. Доля рынка Теле2 не представлена на рисунке поскольку составила лишь 7,2%.

Текущие темпы роста рынка достаточно высокие, при этом основной их причиной является развитие сегмента мобильной связи, который после некоторого спада в предыдущие периоды начал показывать положительную динамику. Кроме того, высокий прирост показывают услуги широкополосного доступа в интернет, что является следствием цифровизации экономики.

Как показывают исследования некоторых аналитических агентств, сегменты фиксированной телефонной связи и межоператорских услуг оказывают негативное

влияние на динамику телекоммуникационного рынка [3]. Такое снижение объясняется спадом популярности услуг фиксированной связи и снижением доходов в рублях от продаж межоператорских услуг зарубежным операторам.

Рассмотрим причины роста доходов от мобильной связи, они обусловлены несколькими факторами:

- отказ операторов от политики ценовой конкуренции;
- отказ от линейки безлимитных тарифов;
- высокая динамика доходов от дополнительных услуг в сегменте корпоративных клиентов.

Эти факторы обусловили положительную динамику ARPU, в 3 квартале 2017 года ведущим российским телекоммуникационным компаниям [3]. ARPU представляет собой показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку в расчёте на одного абонента [5]. Кроме того, число абонентов мобильной связи за 2017 год выросло на 1,7% и составило 260 млн. чел. [3]. Важным моментом также является то, что проникновение широкополосного доступа в интернет достигло 58%. Это явно свидетельствует о влиянии цифровой экономики на развитие телекоммуникационного рынка и отрасли в целом. Устойчивая динамика роста абонентской базы (4%) рынка поддерживается подключением нового жилого фонда, а также подключением к сети Интернет в малых городах.

Необходимо отметить, что на телекоммуникационном рынке наблюдается тенденция роста конвергентных предложений, которые объединяют услуги интернет-доступа, платного ТВ, телефонии и мобильной связи, что усложняет определение уровня доходов от каждого из сегментов. Однако, на сегодняшний момент можно определенно сказать, что в целом ARPU в 2017 году вырос на 0,7%. Такой рост объясняется, прежде всего, увеличением доходов некоторых рыночных игроков в регионах за счет перемещения абонентов на более дорогие высокоскоростные тарифы. Следовательно, рынок широкополосного доступа в 2017 году показал положительную динамику, лучшую, чем в 2016 году, т.е. увеличился на 3,8%, а в 2016 году рост составлял на 3,2% [1].

Что касается сегмента платного ТВ, то здесь в 2017 году наблюдается спад роста абонентской базы, т.е. прирост составил лишь 10,5% против 13,2% в 2016 году. Однако ARPU увеличился на 6,5%, это обусловлено продолжающимся повышением тарифов и увеличением спроса на дополнительные ТВ услуги [3].

Показательной тенденцией телекоммуникационного рынка в 2017 году является снижение количества потребителей фиксированной телефонной связи. За прошедший год от нее отказались 2,7 млн. абонентов. Таким образом, проникновение услуги снизилось на 4 п.п. и достигло 38% [3].

Из-за перемещения абонентов в мобильные сети и OTT-сервисы снижается и местный, и внутризональный, и междугородный, и международный телефонный трафик. Как следствие, доходы от фиксированной телефонии за 2017 год упали на 9,0% [3].

Таким образом, на развитие телекоммуникационного рынка в 2019 году будут влиять следующие важнейшие факторы

- готовность крупнейших телекоммуникационных компаний не возвращаться к ценовой конкуренции;
- продолжение практической реализации программы развития цифровой экономики РФ в части развития телекоммуникационной инфраструктуры;
- создание принципиально нового телекоммуникационного рынка в рамках создания экосистемы «интернета вещей».

Указанные факторы оказывают положительное влияние на рассматриваемый рынок, и благодаря им его положительная динамика будет сохраняться в будущем. По прогнозам специалистов она будет сохраняться на уровне более 1% в год. При этом захват смежных рын-

ков по-прежнему является основным источником роста телекоммуникационного бизнеса, где телекоммуникационные компании выступают в роли универсальных поставщиков комплекса информационно-коммуникационных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Анализ российского рынка телекоммуникационных услуг: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г. [Электронный ресурс] // Магазин исследований. – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/articles/10081/>
2. Международный союз электросвязи [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.itu.int/ru/Pages/default.aspx>
3. Российский рынок телекоммуникаций: предварительные итоги 2017 г. [Электронный ресурс]: TMT РЕЙТИНГ 2017 // TMT Консалтинг. – Режим доступа: <http://tmt-consulting.ru/wp-content/uploads/2017/12/TMT-телеком-2017.pdf>
4. Федорова, И.В. Динамика развития отрасли связи и телекоммуникаций. [Электронный ресурс] / А.В. Сычева, И.В. Федорова // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. – 2018. – №6(22). – Режим доступа: <http://www.alley-science.ru/domains/data/files/105June2018/DINAMIKA%20RAZVITIYA%20OTRASLI%20SVYAZI%20I%20TELEKOMMUNIKACIY.pdf>
5. Цуриченко, М.В. Критерии инвестиционной привлекательности мобильных телекоммуникационных компаний [Электронный ресурс] / М.В. Цуриченко, // Российское предпринимательство. – 2010. – №22. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-investitsionnoy-privlekatelnosti-mobilnyh-telekommunikatsionnyh-kompaniy>
5. NeoAnalytics [Электронный ресурс]: официальный сайт – Режим доступа: <http://www.neoanalytics.ru/>
6. Digital in 2018: World's internet users pass the 4 billion mark // We Are Social и Hootsuite. – URL: <https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>

Статья поступила в редакцию 19.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.137.22

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0031

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2019

Смолянинова Елена Николаевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Международного маркетинга и торговли»
Генералова Олеся Вячеславовна, студент 4 курса, кафедра международного
маркетинга и торговли

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: Lese4ka_197@mail.ru)*

Аннотация. В данной статье рассмотрено совершенствование складской инфраструктуры предприятия. Выделены существующие технологии, влияющие на эффективность работы склада. Склад как современное логистическое подразделение считается одним из подразделений предприятия, на примере которого можно разглядеть всю мощность логистических решений и используемых инструментов логистами. Современная складская логистика дает огромное количество возможностей для того, чтобы оптимизировать работу склада предприятия, и, соответственно – минимизировать затраты и повысить прибыльность производственной работы. Обоснована целесообразность инвестиций в развитие складского хозяйства.

Ключевые слова: логистика, склад, складское хозяйство.

MPROVING STORAGE INFRASTRUCTURE

© 2019

Smolyaninova Elena Nikolaevna, Ph.D in Economics, associate professor
of «International Marketing and Trade» department
Generalova Olesya Vyacheslavovna, 4th year student, Department
of International Marketing and Trade

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690062, Russia, Vladivostok, Gogol street, 14, e-mail: Lese4ka_197@mail.ru)*

Abstract. This article discusses the improvement of the warehouse infrastructure of the enterprise. The existing technologies that affect the efficiency of the warehouse are highlighted. Warehouse as a modern logistics unit is considered one of the enterprise's divisions, on the example of which you can see the full power of logistics solutions and logistic tools used. Modern warehouse logistics provides a huge number of opportunities in order to optimize the operation of the company's warehouse, and, accordingly, to minimize costs and increase the profitability of production work. The feasibility of investments in the development of warehouse facilities is justified.

Keywords: logistics, warehouse, warehousing.

Несмотря на то, что в России логистическая отрасль развивается стремительно быстро, необходимо отметить, что логистический рынок все же в отличие от иностранных государств имеет меньше эффективности и он менее современен.

Главные проблемы логистической отрасли в Российской Федерации:

- недостаточно разработанная логистическая инфраструктура;
- применение старых технологий и оборудования;
- недостаточная база теоретической информации относительно управления складами;
- недостаток квалифицированных и опытных специалистов;
- большинство руководителей не могут адекватно оценивать проблемы собственных организаций, а также принимать верные решения относительно насущных проблем.

Особенную важность занимает последняя приведенная из списка проблема.

На российском рынке управления логистикой, складирование довольно часто добавляется к перечню рабочих задач руководителей организации. Так же они чаще всего мало понимают в логистике, поэтому все ее возможности не применяют.

Проблеме складской инфраструктуры на предприятии были посвящены работы следующих авторов: Гаджинский А. М., Григорьев М. Н., Аникин Б. А., Неруш Ю. М., Дыбская В. В., Тебекин А. В.. Вопрос оптимального объема запасов и их влияние на финансовые и экономические показатели предприятия отражены в трудах следующих авторов: Лукинского В. С., Бродецкого Г. Л., а также в научных статьях авторов, ведущего исследователя и аналитика компании Forecsys Канеевского Д. Ю., Стерлиговой А. Н. Червонных М. И. и прочих [5].

Логистика складирования считается отраслью логистики, занимающаяся изучением вопросов, которые связаны с разработками методов относительно организации

складского хозяйства, системы снабжения, управления запасами, приёмкой материалов и комплектации товаров.

Объект изучения логистики складирования представлен товарно-материальными ценностями в процессе их складирования, упаковки и грузопереработки.

Складирование — логистическая операция, которая занимается содержанием запасов участниками логистического канала и обеспечивает сохранность запасов, их рациональное размещение, учет, регулярное обновление и безопасные способы работы.

В логистической системе главными причинами использования складов являются:

- 1) сокращение логистических издержек при транспортировке при помощи организации перевозок экономичными партиями;
- 2) координация и выравнивание предложения и спроса в снабжении и распределении при помощи создания сезонных и страховых запасов;
- 3) обеспечение постоянного процесса производства при помощи формирования запасов материально-технических ресурсов;
- 4) обеспечение максимального удовлетворения потребительского спроса при помощи создания ассортимента продукции;
- 5) формирование условий для того, чтобы поддерживать активную стратегию сбыта;
- 6) повышение географического охвата рынков сбыта;
- 7) обеспечение гибкой политики обслуживания.

Целью логистики складирования является минимизация затрат, относящаяся к упаковке, хранению и переработке на складе грузов.

Постоянно растет важность логистического сервиса при предоставлении услуг компаний и предприятий [1].

На это повлияло множество причин, основной из которых считается ориентация деятельности компаний и предприятий на конечного потребителя. При этом логистический подход удовлетворяет потребителей услуг в соответствии с их запросами.

1. Схема логистического процесса показана на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема логистического процесса на складе

Кибанов А.Я. указывает, что склад - является неотъемлемой частью фактически каждого предприятия, занимающегося производством. При организации склада, нужно помнить, что объем склада, то есть полезная высота и площадь, должны применяться максимально эффективно. Правильно организованное складское хозяйство повышает организованность производства и его ритмичность; сохраняет качество материалов, сырья продукции; а также улучшает использования занимаемых территорий и прочее [20].

В сервисной деятельности с переходом к рыночной экономике поменялись приоритеты [2].

Потребителями диктуются правила предоставления услуг. Они дают оценку не только услугам, но и их качеству [13]. Поэтому предприятиями устанавливаются довольно жесткие нормативы ведения хозяйственной деятельности, из-за чего был сформирован следующий принцип: удовлетворить нужды потребителей – главный фактор, который влияет на деятельность предприятия, в общем, и создает потребности логистики в организации [3].

Предприятия в поисках новых способов, для того, чтобы повышать действенность качества функционирования склада и уменьшить затраты на операции внутри склада [1]. Предприятию для развития складского хозяйства, нужно выбрать систему управления складом, а именно определить какой технологией идентификации запаса пользоваться на складе, при учете возможностей и потребностей самого склада.

Имеется несколько технологий идентификации запасов на складе:

- визуальная (бумажная) технология;
- технология Штрих – кодирования;
- голосовая технология;
- технология RFID.

«Бумажная» технология в прямом смысле слова связана с бумагой (документами), т.е. сотруднику склада (исполнителю) выдают листы с заданиями, с которыми он знакомится и приступает к их исполнению, в случае если склад многоярусный, то используют погрузочно-разгрузочную технику. Рабочим в листах с заданием отмечается, какая работа исполнена на складе, а какая нет, так же отмечаются причины, по которым, то или иное действие не выполнено [9]. После этого лист с заданием передается оператору, которым вносятся в информационную систему исполненные работы и изменения по

складу. Все эти процессы происходят довольно долго. [1].

Эта технология уже давно устарела морально и не отвечает современным стандартам управления складом, но она используется на небольших складах, где не имеет смысла автоматизировать склад, также ее используют на складах с малым ассортиментом товаров, где работники склада знают, где и что хранится на их складе [4].

Технология штрих - кодирования – это графическая метка, которая наносится на поверхность (ячеек или упаковку запасов) с которой считывается информация о запасе при помощи специального оборудования [10]. Процесс работы сотрудника на складе при данных технологиях похож на «бумажную» технологию, только в этом случае у работника имеется специальный прибор (мобильный терминал) вместо листа с заданием. Рабочий, при помощи мобильного терминала может получить задание на него и сканировать штрих-коды, которые располагаются на упаковке запаса или ячейке [5].

При сканировании штрих-кода, данные о запасе заносятся в информационную систему, после чего рабочему не нужно возвращаться к оператору и докладывать об осуществленной на складе работе. Иными словами, при помощи этой технологии, сокращаются ненужные и занимающие время операции [15].

Таблица 1 - Перечень типовых проблем складских процессов

Название складского процесса	Проблемы
Приемка	Поставки неравномерны, нет информации о приходах, которые ожидаются.
Отсутствие зоны для того, чтобы размещать проблемный товар, отсутствие места для его временного хранения.	
Трудности в распознавании входящих товаров.	
Хранение	На складе неверно размещен товар. Решения по расстановке товара не согласованы правилами.
На складе не осуществляется оптимизация размещения товара.	
Внутри склада движения товара не отмечаются в информационной системе управления складом.	
Отгрузка и комплектация и заказов	При сборке заказа заказанный товар не соответствует маршрутам комплектовщика. Бывает общее хранение разных товаров, влекущее за собой при подборе заказа ошибки.

Одной из инновационных технологий считается RFID – технология, способная автоматически распознать и заносить в информационную систему склада данные о запасе [6]. На каждом запасе, обрабатываемом на складе, устанавливается специальная RFID метка и при перемещении запаса по конвейеру или же при помощи специальной погрузочно-разгрузочной техники через RFID ворота, то в этот момент считываются радиосигналы метки, и данные уже переходят в информационную систему склада.

Склад как современное логистическое подразделение считается одним из подразделений предприятия, на примере которого можно разглядеть всю мощь логистических решений и используемых инструментов логистами. Но для их применения нужно не только иметь знания, но и современные компьютерные программы, уметь применять математические операторы, иметь логистическую смелость и учет вероятных рисков логистического решения. Таким образом, современная складская логистика дает огромное количество возможностей для того, чтобы оптимизировать работу склада предприятия, и, соответственно – минимизировать затраты и повысить прибыльность производственной ра-

БОТЫ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дыбская В. В. *Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: учебник* / В. В. Дыбская и др.; под ред. проф. В. И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2016. – 944с. – (Полный курс МВА).
2. Новикова Т.В., Литвинова О.И. *Обеспечение трудовыми ресурсами отраслей экономики на основе правил логистики* // Вестник НГУЭУ. – 2017. – № 4. – С. 92–98.
3. Литвинова О.И. *Совершенствование управления логистическими системами на основе стандартизации процессов* // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 11-1 (42). С. 62-64.
4. Строяковский, В. *Выбор складского обслуживания* / В. Строяковский // РИСК. - 2017. - №1. 39с.
5. Лукинский В.В. *Актуальные проблемы формирования теории управления запасами: монография*. - СПб.: Издательство СПбГИЭУ, 2015. - 213 с.
6. Веснин Р.В. *Основы управления: учебник для бакалавров*. - М.: Издательство Проспект, 2015. – 272 с.
7. Волгин В.В. *Логистика хранения товаров: практическое пособие*. - М.: Издательство Дашков и Ко, 2016. – 368 с.
8. Маликов, О. Б. *Деловая логистика* / О.Б. Маликов. - М.: Политехника, 2016. - 224 с.
9. Миротин, Л.Б. *Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры* / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Таибаев. - М.: ИНФРАМ, 2016. - 252 с.
10. Николайчук, В.Е. *Логистика в сфере распределения* / В.Е. Николайчук. - М.: СПб: Питер, 2016. - 160 с.
11. Паришина, Р. Н. *Логистика транссибирских контейнерных перевозок* / Р.Н. Паришина. - М.: ВИНТИ РАН, 2016. - 420 с.
12. Полякова, Т. Ю. *Английский язык в транспортной логистике* / Т.Ю. Полякова, Л.В. Комарова. - М.: Высшая школа, 2016. - 240 с.
13. Рыжова, И. О. *Логистика в торговле* / И.О. Рыжова, А.М. Турков. - М.: Академия, 2016. - 480 с.
14. Салминен, Э. О. *Лесопромышленная логистика* / Э.О. Салминен, А.А. Борозна, Н.А. Тюрин. - М.: Лань, 2016. - 352 с.
15. Салминен, Э. О. *Лесопромышленная логистика* / Э.О. Салминен, А.А. Борозна, Н.А. Тюрин. - М.: Профи-информ, 2016. - 264 с.
16. Саркисов, С. В. *Логистика* / С.В. Саркисов. - М.: Дело АНХ, 2016. - 368 с.
17. Степанов, В. И. *Логистика в товароведении* / В.И. Степанов. - М.: Academia, 2016. - 272 с.
18. Тебекин, А. В. *Логистика* / А.В. Тебекин. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 356 с.
19. Щербакова, Т. С. *Логистика: моногр.* / Т.С. Щербакова. - М.: Издательство Российского Университета дружбы народов, 2016. - 260 с.
20. Кибанов, А.Я.. *Формирование системы управления* / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. - М. : ГАУ, 2015. – 325 с.

Статья поступила в редакцию 26.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0032

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО
ОПЕРАТОРА-КЛИЕНТА DIGITAL-АГЕНТСТВА**

© 2019

Белозерцева Наталья Петровна, кандидат экономических наук, доцент*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: belozer18@yandex.ru)***Гервас Ксения Евгеньевна**, ведущий специалист отдела управления Интернет-проектами
*Digital-агентство «Concept Lab»**(690091, Россия, Владивосток, улица Комсомольская, 5а, e-mail: karakukaksuksu@gmail.com)*

Аннотация. Ежегодный прирост логистических компаний на рынке оценивается в среднем в 5%. Такое положение способствует тому, что предприятиям в своей деятельности необходимо совершенствовать логистический сервис и связь с потенциальной и существующей аудиторией. Последнее невозможно без присутствия логистического оператора в Интернете. Глобальный рынок электронной коммерции, основанный на Интернет-технологиях, предоставляет организациям, которые смогли успешно в него войти, ряд преимуществ, среди которых: увеличение доли рынка; сокращение общего временного промежутка, необходимого для вывода товара на рынок и поиска потенциальных партнеров; снижение затрат, связанных с продвижением товаров и услуг, предоставляемых компаниями на рынке, и доведением их до потребителя; возможность осуществления экспресс-анализа существующей ситуации на рынке услуг и оперативной реакции на нее; осуществление эффективного взаимодействия между продавцом и покупателем. Информационные технологии позволяют всем компаниям совершенствовать их экономическую деятельность, способствуют увеличению ее эффективности. Интернет является высоко конкурентной средой, а особенности поведения пользователей как потенциальных клиентов нуждаются в особом подходе к реализации логистических услуг ввиду отсутствия прямой коммуникации с ними. Результативность и конкурентоспособность логистических операторов зависит от степени развития и использования инновационных технологий в своей деятельности. В настоящее время компании используют современные инструменты продвижения собственных сайтов, уделяют особое внимание своему интернет-представительству, стремятся к максимальной клиентоориентированности. Соответственно, для того, чтобы вложения в Интернет-деятельность логистического оператора окупались и инструменты работали в полную силу, необходимо обеспечить интеграцию этой деятельности во внутренние процессы организации, что в результате позволит максимально быстро реагировать на запросы и обеспечивать достойный уровень сервиса. Если в штате организации отсутствует специалист, способный вести интернет-деятельность, необходимо делегировать эти функции и лучшим решением будет сотрудничество со специализированным агентством, готовым предложить оптимальный комплекс услуг, который в связке с налаженными внутренними процессами компании, позволит в короткие сроки увеличить эффективность маркетинговых усилий в Интернете.

Ключевые слова: интернет, глобальная сеть, интернет-технологии, информационная технология, логистический оператор, интернет-логистика

**THE USE OF INTERNET TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF THE LOGISTICS
OPERATOR AS THE CLIENT'S DIGITAL AGENCY**

© 2019

Belozertseva Natalia Petrovna, candidate of economic Sciences, associate professor*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: belozer18@yandex.ru)***Gervas Ksenia Evgenievna**, leading specialist of Internet project management department
*Digital-agency «Concept Lab»**(690091, Russia, Vladivostok, Komsomolskaya street, 5A, e-mail: karakukaksuksu@gmail.com)*

Abstract. The annual growth of logistics companies in the market is estimated at an average of 5%. This situation contributes to the fact that enterprises in their activities need to improve logistics services and communication with potential and existing audience. The latter is impossible without the presence of a logistics operator on the Internet. The global e-Commerce market, based on Internet technologies, provides organizations that have been able to successfully enter it, a number of advantages, including: increasing market share; reducing the total time period required to bring goods to the market and search for potential partners; reducing the costs associated with the promotion of goods and services provided by companies in the market, and bringing them to the consumer; the ability to carry out an Express analysis of the current situation in the market of services and rapid response to it; implementation of effective interaction between the seller and the buyer. Information technologies allow all companies to improve their economic activities and increase their efficiency. The Internet is a highly competitive environment, and especially the behavior of users as potential customers need a special approach to the implementation of logistics services due to the lack of direct communication with them. The efficiency and competitiveness of logistics operators depends on the degree of development and use of innovative technologies in their activities. Companies use modern tools to promote their own sites, pay special attention to their online representation, strive for maximum customer focus, taking into account the characteristics of consumer behavior on the Internet. Accordingly, in order for investments in the Internet activities of the logistics operator to pay off and the tools to work in full force, it is necessary to ensure the integration of this activity into the internal processes of the organization, which as a result will allow to respond as quickly as possible to requests and provide a decent level of service. If the staff of the organization does not have a specialist capable of conducting Internet activities, it is necessary to delegate these functions and the best solution is to cooperate with a specialized Agency that is ready to offer the best range of services, which in conjunction with the established internal processes of the company, will allow in a short time to increase the effectiveness of marketing efforts on the Internet.

Keywords: Internet, global network, Internet technologies, information technology, logistics operator, internet logistics

В настоящее время существует большое количество определений такого понятия, как Интернет-технологии. В официальной терминологии понятие Интернет-технология трактуется как «технологии форматирова-

ния и передачи данных с использованием протоколов, являющихся стандартными и признанными самыми безопасными в сети Интернет» [1]. Автором учебных пособий С. Р. Гуриковым Интернет-технологии опре-

деляются в качестве «технологий создания и поддержки различных информационных ресурсов в компьютерной сети Интернет: сайтов, блогов, форумов, чатов, электронных библиотек и энциклопедий» [2]. В учебных пособиях СПбГУ за авторством И. А. Быкова Интернет-технологиями именуют все телекоммуникационные технологии, построенные на основе сетевой архитектуры и протоколе обмена данными TCP/IP [3]. Представленные определения демонстрируют разные подходы к пониманию рассматриваемого термина в зависимости от сферы его применения и подхода к компонентам Интернет-технологий как к физическим или логическим (рисунок 1). Определение С. Р. Гурикова является верным в рассмотрении Интернет-технологии как технологии проектирования и создания чего-либо в сети, в двух других случаях Интернет-технология – это конечный продукт, средство для доступа к распределенной информации в сети Интернет.



Рисунок 1 - Интернет-технологии в логическом и физическом аспектах (составлено автором)

Интернет сервисы — это те сервисы, которые могут быть предоставлены конечному пользователю при помощи Интернета [4]. Основными услугами (сервисами) Интернета являются: электронная почта, списки рассылки, телеконференции, сетевые новости, всемирная паутина и прочие, используемые, как простыми пользователями, так и предприятиями. Для логистических операторов, компаний, грузовладельцев и перевозчиков созданы специальные веб-сервисы автоматизации контроля перевозки грузов в режиме реального времени, которые они используют для улучшения сервиса в системе «Инtranет», созданной на базе интернет - технологий.

Инtranет (интрасеть) – это внутренняя компьютерная сеть организации, работающая по Интернет - протоколу TCP/IP. В интрасети содержится информация, необходимая сотрудникам для работы. Внутренняя организация компании на базе единой информационной сети повышает эффективность взаимодействия сотрудников и оптимизирует процессы планирования и управления [5].

Экстранет – это распределенная информационная среда, объединяющая все филиалы компании, ее партнеров и клиентов. Экстранет можно рассматривать как расширение интранет, содержащее выделенные области, к которым разрешен доступ внешним пользователям. Компании в экстранет не только используют базы данных, но и организуют безбумажный документооборот [5]. Электронный документооборот существенно сокращает накладные расходы и делает отношения партнеров

«прозрачными». Внешнее взаимодействие с партнерами, поставщиками и клиентами на основе этой сети значительно увеличивает скорость обслуживания, качество сервиса и ускоряет коммуникацию с контрагентами.

Активным использованием Интернет-технологий в деятельности логистического оператора принято называть именно деятельность в среде «экстранет» или непосредственно в Интернете.



Рисунок 2 - Активное и пассивное использование Интернета в деятельности логистического оператора (составлено автором)

Активное использование Интернета для повышения интенсивности потока заявок на услуги транспортно-логистических компаний с формированием условий для самоорганизации клиентов - это уже необходимость. Без интенсивного потока заявок на услуги деятельности не будет экономически эффективной, а Интернет - одно из наилучших средств для привлечения широкого круга потребителей логистических услуг [6].

В таблице 1 представлена сводка средств, чаще всего активно используемых логистическими операторами в Интернет-деятельности

Таблица 1 - Часто используемые и мало применяемые средства логистического оператора в средах *

Направления	Используемые средства	Неиспользуемые Интернет-технологии	Среда
Поддержание функционирования информационных систем	Интернет как технология передачи данных	Корпоративный портал	Инtranет
Оптимизация бизнес-процессов	Облачные BPM и CRM с функциями TMS/WMS Электронный документооборот GPS технологии Локальная сеть в офисе		
Получение профессиональной информации и мониторинг рынка	Поисковые системы Региональные справочники Тематические и специальные сайты и порталы Собственный web - сайт	SMM и SEO Контекстная, таргетированная реклама Агрегаторы компаний	Экстранет
Маркетинговая и представительская деятельность, стимулирование сбыта.	Собственный web - сайт Справочники организаций и карты в Интернете Email маркетинг		
Направления	Используемые средства	Неиспользуемые Интернет-технологии	Среда
Поддержание деловой связи и обработка запросов	E-mail	IP телефония Чаты	Экстранет
Анализ маркетинговых инвестиций	Системы Яндекс.Метрика, Гугл.Аналитикс	Call-трекинг Системы сквозной аналитики	

*составлено автором

Особенность использования Интернет-технологий логистическим оператором заключается в обеспечении и поддержании работоспособности информационных систем, которые, в свою очередь, способствуют совершенствованию его организационной деятельности в целях повышения ее эффективности. Современная логистическая компания - это уже не просто доставка из пункта «А» в пункт «Б», а сложная структура, которая постоянно расширяется и совершенствуется. Непрерывно создаются и внедряются решения не только для Интернет и офлайн-магазинов, бизнес-партнеров,

но и для конечных потребителей [7]. Помимо увеличения скорости доставки, логистические операторы активно внедряют предикативную логистику, то есть внедряют прогнозирование и Интернет вещей в свои цепочки поставок для того, чтобы улучшить показатели своего бизнеса и кастомизацию, которая стала возможна благодаря BigData [7]. Логистическими компаниями используются различные точки контакта с конечными покупателями в Интернете: сайты, личные кабинеты, виджеты, встраиваемые в платформу сайта, появляется интерес к чат-ботам и роботам - операторам. Операторы стремятся выстраивать коммуникацию с получателями, увеличивая конверсии повторных заказов и уровень лояльности клиента, тем самым повышая конкурентоспособность. Ввиду этого использование Интернет-технологий логистическим оператором тесно связано с Интернет-деятельностью, конечной целью которой является привлечение и удержание клиентов, реализация услуг, что немаловажно для увеличения оборота организации [8]. Основной Интернет-технологией является официальный сайт организации, который, в свою очередь, является представительством компании на рынке в глобальной сети. Такое представительство в Интернет-пространстве конечно же нуждается в определенном техническом обслуживании, продвижении, вложении и анализе эффективности его функционирования.

Потребность в использовании Интернет-технологий логистическими операторами продиктована следующими аспектами:

Во-первых, современный логистический оператор не может в своей деятельности обходиться без программного обеспечения, предназначенного для управления логистической цепочкой, ведь его наличие позволяет улучшить качество логистического сервиса, автоматизируя бизнес-процессы, увеличивая скорость обработки запроса и уменьшая шанс ошибок на различных этапах оказания услуги. Примером такого программного обеспечения можно назвать CRM, которая интегрируется с сайтом организации и бизнес-процессами логистического оператора вне интернета, создавая единую платформу и оптимизируя процесс хранения и обработки данных о грузоперевозках. Благодаря Интернет-технологиям сегодня программное обеспечение, предназначенное для управления логистической цепочкой, доступно для покупки прямо в сети, а в некоторых случаях, даже не требует установки или загрузки, такие технологии известны как «облачные» приложения [9].

Во-вторых, необходимо обрабатывать спрос на логистические услуги и взаимодействовать с клиентами в сети для расширения клиентской базы: при поиске информации о товаре или услуге люди все чаще обращаются к Интернету, в частности и к услугам перевозок или оформлению товара.

Графики в таблице 2, составленной по данным Яндекс.Wordstat демонстрируют, что спрос в Интернете на услуги логистических компаний в Приморском крае высок, хоть обладает сезонностью. Наиболее популярными направлениями являются доставка грузов из Японии и Китая.

Для создания и продвижения веб-сайта, необходимого для обработки спроса в сети требуются определенные навыки и на рынке появляются компании, которые готовы создать Интернет-представительство компании и грамотно его раскручивать. Их называют веб-студиями, Интернет или диджитал-агентствами. Диджитал-агентство – это организация, занимающаяся разработкой и продвижением Интернет-ресурсов в медиа-пространстве по всем направлениям, где используются цифровые медиа [10].

По результатам проведенного исследования digital-агентством были выявлены проблемы сайтов местных малых логистических операторов, неоптимизированный дизайн и отсутствие мобильной адаптации. Такие предприятия часто пренебрегают также формами

захвата контакта и дополнительными онлайн-сервисами для потенциальных и существующих клиентов.

Таблица 2 - Динамика популярности некоторых ключевых для логистической фирмы запросов *

Запрос	Запросов в месяц на 11.18 (шт)	Динамика запросов по месяцам
Авиаперевозки грузов	27	
Перевозка сборный груз	47	
Жд перевозка грузов	104	
Таможенное оформление груза	114	
Морская перевозка грузов	160	
Автомобильные перевозки грузов	242	
Логистическая компания	359	

*составлено автором

В результате оценки деятельности логистических компаний в Интернете digital-агентством сформированы рекомендации для совершенствования их официальных сайтов. Внедрение данных рекомендаций позволит подготовить существующие сайты к проведению рекламной кампании, увеличить эффективность маркетинговых усилий, увеличить число потенциальных клиентов и, соответственно, прибыль логистических организаций в целом. Приводятся следующие рекомендации для решения выявленных проблем и повышения эффективности сайтов логистических операторов:

1. Отсутствие интеграции сайта с CRM системой.

Возможные последствия:

- Уменьшение скорости обслуживания и трудности в аналитике и отслеживании источника обращений.

Возможные решения:

- Обновление CRM до последней версии, настройка интеграции с сайтом позволит эффективно управлять b2c/b2b продажами, реагировать на запросы в реальном времени;

- Регистрация на сайте, «личные кабинеты» клиентов позволят хранить данные о клиентах на сервере неограниченное количество времени, используя их в маркетинговых целях, для анализа и для улучшения клиентского сервиса.

2. Малая привлекательность сайта.

Возможные последствия:

- Посетители не совершают целевых действий и быстро уходят с сайта;

- Не создается образ современного предприятия;

- Не реализуется потенциал сайта в качестве основного инструмента для коммуникации с клиентом и привлечения большего числа заявок.

Возможные решения:

- Оптимизация юзабилити сайта;

- Для удержания пользователя внедрить всплывающее окно, привлекающие внимание и призывающие связаться с компанией;

- Подключение чат-бота позволит быстрее обрабатывать запросы посетителей (в режиме реального времени) и увеличит вероятность заключения сделки;

- Использование Email-маркетинга;

3. Отсутствие мобильной адаптации.

Возможные последствия:

- Сайт отображается некорректно, происходит длительная загрузка страницы, в связи с чем пользователи быстро покидают сайт компании.

Возможные решения:

- Адаптивная верстка и дизайн веб-страниц, обеспе-

чивающая правильное отображение сайта на различных устройствах, подключённых к Интернет-сети, и динамическая настройка под заданные размеры окна.

Логистическим операторам рекомендовано внедрение в деятельность IP телефонии и колл-трекинга, что позволит не только снизить стоимость связи в среднем на 70 % - 80%, но и предоставит возможности как для улучшения сервиса, так и для аналитики эффективности продвижения [11].

Также рекомендуется внедрить на сайты для клиентов услугу онлайн-отслеживания контейнеров. Как правило, логистические операторы предлагают сервис отслеживания груза бесплатно в рамках обслуживания. Если услугу перенести на официальный сайт, это разгрузит менеджеров, позволив клиентам самостоятельно уточнять статус своей доставки, без необходимости в дополнительной связи с филиалом.

Сформулированные рекомендации, выполнение которых позволит подготовить сайты логистических предприятий к проведению рекламной компании, повысит эффективность маркетинговых усилий, также будет способствовать увеличению числа потенциальных клиентов и соответственно - дохода организаций.

На практике доказано, что результатом Интернет-деятельности логистических компаний в сотрудничестве с digital-агентством, целью которого является продвижение и реализация услуг логистического оператора, стало существенное увеличение числа полученных качественных заявок от посетителей с сайта. Достичь этого результата позволило внедрение мероприятий, предложенных digital-агентством, а именно: оптимизация и доработка сайтов, увеличение их пользовательской привлекательности и конверсионности, привлечение трафика при помощи контекстной рекламы и SEO-оптимизации сайтов. Фактическая конверсионность сайтов в целом выросла в 2 раза и составила 1,6 %, число заявок выросло на 32 %.

Использование контекстной рекламы и SEO - технологий повлияло на узнаваемость логистических организаций в сети и число посетителей их сайтов. В результате посещаемость сайтов выросла на 40 % по сравнению с 2017 годом. Контекстная реклама сгенерировала 69 % качественных обращений с сайтов, поисковые системы – 21 %. Среднемесячное число брендовых запросов в сети увеличилось на 30 % по сравнению с 2017 годом, что говорит о том, что пользователи стали чаще интересоваться услугами логистических операторов, которые обращались к услугам digital - агентств.

Таким образом, использование Интернет-технологий в деятельности логистических операторов можно рассматривать не только в качестве инструмента оптимизации внутренних процессов компании и обеспечения деятельности информационных систем, но и в роли полноценного инструмента расширения клиентской базы и увеличения дохода компании в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Постановление Правительства Москвы от 14.06.2005 № 439-ПП «О дальнейшем проведении работ по созданию московского городского портала». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/383405/>.
2. Гуриков С. Р. Интернет-технологии: учебное пособие. - М.: ФОРУМ: ИНФРАМ, - 2017. - 184 с.
3. Быков И. А. Интернет-технологии в связях с общественностью: учебное пособие / И. А. Быков, Д. А. Мажоров, П. А. Слущкий, О. Г. Филатова. - СПб: Роза мира, - 2013. - 275 с.
4. Пахолкова А. Ю. Анализ новых информационных технологий, используемых в логистике [Электронный ресурс] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/174/10535/>.
5. Амелин Р. В. Информационные технологии: учебное пособие. - Саратов: УЦ «Новые технологии в образовании», - 2015. - 80 с.
6. Сергеев В. И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов. М.: ИНФРА-М, -2018. -867 с.
7. Горячева Н. Е. Процессный подход в управлении деятельностью логистического оператора. [Электронный ресурс] Электронный журнал «КиберЛенинка». Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsessnyyupodhodvupravleniideyatelnostyulogisticheskogoopera toraskladskihuslug>

8. Кудряшов А. А. Электронный бизнес: учебное пособие. - Самара: ПГУТИ, - 2017. - 176 с.

9. Сергеев В. И. Перспективы развития информационной логистики и SCM в России. Логистика и управление цепями поставок. - М.: Школа логистики НИУ ВШЭ, - 2017. - 105 с.

10. Исследовательское агентство RUWARD. Russian Digital Profile 2018. [Электронный Ресурс]. Режим доступа: <http://www.ruward.ru/russiandigitalprofile2018/>.

11. Инькова Н. А. Современные Интернет-технологии в коммерческой деятельности: учеб. пособие. - Издательство «ОмегаЛ» (Библиотека высшей школы), - 2013. - 188 с.

Статья поступила в редакцию 14.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0033

МОДЕЛЬ АНАЛИЗА И ОЦЕНКА РИСКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

© 2019

Гнатышина Елена Александровна, доктор педагогических наук, профессор,

директор Профессионально-педагогического института

Лысенко Юлия Валентиновна, доктор экономических наук, профессор кафедры

«Экономика, управление и право»

Лысенко Максим Валентинович, доктор экономических наук, доцент,

профессор кафедры «Экономика, управление и право»

Гордеева Дарья Сергеевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры

«Экономика, управление и право»

Корнеев Дмитрий Николаевич, кандидат педагогических наук, доцент кафедры

«Экономика, управление и право»

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет
(454080, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: korneevdn@cspu.ru)*

Аннотация. В данной статье рассмотрены методические подходы разработки модели анализа оптимизации структуры капитала организации, которая сосредоточена на принципах концепции, включающей в себя основы эффективного использования собственного капитала, его рентабельность; принцип эффективного использования заемного капитала; принцип сбалансированности источников финансирования деятельности организации. Проводился как вертикальный, так и горизонтальный анализ, а также оценка финансовой устойчивости организации и факторный анализ рентабельности капитала. Рассматривались факторы, которые влияют на оптимизацию левериджа, а также проводилось улучшение структуры капитала по методу максимизации прибыльности капитала. В процессе выбора оптимального источника финансирования оценивались как количественные, так и качественные показатели доступности ресурсов, а также проводился качественный и количественный анализ каналов финансирования, который использовался для расчета степени их надежности. Проводилась улучшение структуры капитала по методу минимизации величины финансовых рисков. Существенную роль играют схемы доказательств практического применения модели, которая способствует росту капитала, и повышения его доли в общей структуре источников финансирования деятельности организации. Процедуры, построенные на основе оценки изменения рентабельности, структуры источников финансирования в конкретный временной период. Целью настоящей работы является изложение методического подхода разработки модели анализа оптимизации структуры капитала организаций. В качестве меры зависимости используется факторный анализ рентабельности совокупного капитала. Показано, что факторная модель учитывает различные методические подходы разработки оценки структуры источников финансирования деятельности организации, эффективности использования собственного и заемного капитала, разработки управленческих решений, направленных на оптимизацию структуры капитала для повышения капиталоемкости. Это позволяет рекомендовать указанные процедуры для практического применения. В данной статье использовался регрессионный анализ для прогнозирования показателей рентабельности финансовой деятельности организации. Определялся уровень рентабельности совокупного, собственного и заемного капитала организации в плановом периоде.

Ключевые слова: платежеспособность, денежные потоки, модель анализа, оценка рисков, ликвидность баланса, финансы, сравнительный анализ, пассивы, обязательства

MODEL ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE RISK OF PAYMENTABILITY

© 2019

Gnatyshina Elena Alexandrovna, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor,
Director of the Vocational Pedagogical Institute**Lysenko Yulia Valentinovna**, Doctor of Economics, Professor of the Department
“Economics, management and law “**Lysenko Maxim Valentinovich**, Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department “Economics,
management and law “**Gordeeva Darya Sergeevna**, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
of the Department “Economics, Management and Law”**Korneev Dmitry Nikolaevich**, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
of the Department “Economics, Management and Law”*South Ural State Humanitarian-Pedagogical University
(454080, Russia, Chelyabinsk, Lenin Ave., 69, e-mail: korneevdn@cspu.ru)*

Abstract. This article discusses the methodological approaches of developing a model for analyzing the optimization of the organization's capital structure, which focuses on the principles of the concept, which includes the basics of the effective use of equity capital and its profitability; the principle of effective use of borrowed capital; principle of balancing the sources of funding for the organization. Both vertical and horizontal analysis, as well as assessment of the financial stability of the organization and factor analysis of the profitability of capital, were carried out. The factors that affect the optimization of leverage were considered, and the capital structure was improved by maximizing the profitability of capital. In the process of selecting the optimal source of funding, both quantitative and qualitative indicators of the availability of resources were assessed, and a qualitative and quantitative analysis of the funding channels was used, which was used to calculate the degree of their reliability. The capital structure was improved according to the method of minimizing the magnitude of financial risks. A significant role is played by the scheme of evidence of the practical application of the model, which contributes to the growth of capital, and increase its share in the overall structure of sources of funding for the organization. Procedures based on the assessment of changes in profitability, the structure of sources of financing in a specific time period. The purpose of this paper is to present the methodological approach of developing a model for analyzing the optimization of the capital structure of organizations. As a measure of dependence is used factor analysis of the profitability of total capital. It is shown that the factor model takes into account various methodological approaches to developing an assessment of the structure of sources of financing for an organization, the effectiveness of using own and borrowed capital, and developing management decisions aimed at optimizing the capital structure to increase capital return. This allows us to recommend these procedures

for practical use. This article used regression analysis to predict the profitability of the financial activities of the organization. Determined the level of profitability of the total, own and borrowed capital of the organization in the planning period.

Keywords: solvency, cash flows, analysis model, risk assessment, balance sheet liquidity, finance, comparative analysis, liabilities, liabilities

В современных экономических условиях риск неплатежеспособности достаточно велик и «страдает» финансовая дисциплина. Поэтому уделяется огромное значение анализу платежеспособности, оценке ликвидности, оценке рисков неплатежеспособности и вероятности наступления банкротства [1].

В связи с этим создание модели оценки риска неплатежеспособности возрастает [2].

В исследовании особое внимание уделено запасам, так как создание значительных размеров запасов отрицательно влияет на платежеспособности и приводит к оттоку денежных средств. Отчет о движении денежных средств является наиболее информативной формой отчетности, представляющей платежные истории [3]. Посредством данной формы отчетности можно определить направления деятельности, по которым предприятие осуществляло расчеты и платежи, проанализировать какие поступления денежных средств были осуществлены, какая величина обязательства была оплачена, оценить остатки денежных средств, имеющихся у предприятия, исследовать величину ликвидности и прибыльности его денежных потоков. По этой причине исследование денежных потоков дает возможность оценить риски несостоятельности, которые могут возникнуть в экономике на современном этапе [4].

В последние годы анализ платежеспособности является предметом исследования в научных трудах экономистов, обсуждений и дискуссий ученых по всему миру.

Актуальность нашего исследования заключается в том, чтобы разработать модель анализа и оценки риска неплатежеспособности, которая будет в комплексе анализировать платежеспособность и ликвидность, ликвидность и эффективность его денежных потоков [5].

Для достижения этой цели планируется решить ряд взаимосвязанных задач:

- оценить различные подходы разных авторов к основам анализа и оценки риска неплатежеспособности;
- обосновать разработку модели анализа и риска и определить алгоритм ее применения;
- разработать методику анализа и оценки риска неплатежеспособности на предприятиях России;
- разработать концепцию модели управления ликвидностью для снижения риска неплатежеспособности.

В нашем исследовании мы исходили из ряда гипотез:

а. Показатели наличия дебиторской задолженности (как краткосрочной, так и долгосрочной) способствуют росту и «тормозят» ликвидность. Растет нарушение платежной дисциплины со стороны покупателей и должников [6].

б. Финансовое управление предполагает реализацию произведенной продукции с изменением сроков оплаты товара покупателем, что влечет за собой создание дебиторской задолженности. В соответствии с договором поставщик товара обязуется предоставить период, в течение которого покупатель должен заплатить всю стоимость продукции. При этом очень важен конкретный срок оплаты продукции. Если покупатель не оплачивает продукцию в установленные сроки, то дебиторской задолженности присваивается разряд просроченной. По этой причине необходимо уделить особое внимание переходу реальной дебиторской задолженности в разряд просроченной, установить взаимоотношения с покупателями, предотвращающие нарушение платежной дисциплины с их стороны [7].

в. Для сокращения рисков необходимо разработать новый инструментарий, включающий алгоритм применения модели оценки и управления рисками неплатежеспособности производственной деятельности.

г. Необходимость разработки концепции теорети-

ко-методической модели оценки управления рисками неплатежеспособности предприятия, базирующаяся на внедрении инновационных подходов к оценке ликвидности денежных потоков.

Как следствие, они должны изучать опыт регионов, успешно реализующих результативность использования денежных средств и оборотных активов, которые, в свою очередь, положительно отражаются в снижении рисков неплатежеспособности [8].

Машиностроение является самой значимой отраслью на Урале. На данный регион приходится десятая часть всей продукции машиностроения России. Так, например, заводы Урала в отрасли машиностроения производят [9]:

- 60,8% грузовых железнодорожных вагонов;
- 21% мостовых конструкций.

Продукция, произведенная данными предприятиями, используется на лучших заводах машиностроения, металлургии и нефтехимии. Кроме того, уральские заводы занимают одно из ведущих мест по экспорту машиностроительной продукции в мире. Самые масштабные предприятия располагаются в Курганской, Челябинской, Свердловской и Тюменской областях.

Исследование проводилось по материалам предприятий России, которые осуществляют производство и продажу более 50 видов обогащенного и горного оборадования. Наше исследование проводилось на акционерных предприятиях региона, деятельность которых предполагает выпуск продукции высокого качества, направленной на удовлетворение потребностей покупателей не только Российской Федерации, но и зарубежья. Так, например, предприятия Казахстана, Беларуси, Эстонии, а также Китая, Ирана [10].

Анализ показал, что для данной группы предприятий характерна следующая динамика финансовых результатов.

В целом по всем предприятиям 2014 – 2015 гг. можно отметить уменьшение доходов и расходов:

- а) выручка от продаж уменьшилась на 25,86%, или 785 424 тыс. руб.;
- б) себестоимость уменьшилась на 20,27%, или 445 255 тыс. руб.;
- в) валовая прибыль уменьшилась на 40,47%, или 340 169 тыс. руб.;
- г) коммерческие расходы уменьшились на 28,73%, или 9853 тыс. руб.;
- д) управленческие расходы уменьшились на 8,04%, или 45 936 тыс. руб.;
- е) прибыль от продаж 2014 года достигла уровня 2015 года на 284 380 тыс. руб.

Так как прочие расходы предприятия превышали доходы в 2015 году, а также полученный убыток от продаж не дали возможности предприятию получить чистую прибыль. Как следствие, был получен убыток 71 280 тыс. руб. Неблагоприятная экономическая ситуация в стране в этот год также оказала негативное влияние на деятельности многих производственных предприятий.

За 2015 – 2016 гг. ситуация меняется в лучшую сторону. Доходы и расходы предприятия от основной деятельности возросли, что привело к положительному финансовому результату – прибыли от продаж.

В составе активов некоторых акционерных предприятий произошли следующие изменения:

- а) в 2014 – 2015 гг. увеличиваются внеоборотные активы на 11,85%, или 231 759 тыс. руб. Причиной этого стал рост основных средств, прочих внеоборотных активов. Величина финансовых вложений уменьшилась на 12,34%, или 4268 тыс. руб.;
- б) в 2014 – 2015 гг. снижаются оборотные активы на

2,06%, или 21 559 тыс. руб., на чем сказалось снижение запасов, а также снижение денежных средств;

в) в 2015 – 2016 гг. величина внеоборотных активов возросла на 45,24% за счет увеличения прочих внеоборотных активов на 600,21%, или 710 509 тыс. руб., отложенных налоговых активов – на 4168,50%. Величина основных средств также увеличилась посредством их модернизации для нового производства: на 11,51%;

г) стоимость оборотных активов в 2015 – 2016 гг. возросла на 37,26% посредством значительного увеличения денежных средств: на 579,47%, повышения стоимости запасов – на 35,81%, или 216 484 тыс. руб. При этом снизилась дебиторская задолженность на 11,23%, или 37 323 тыс. руб., что положительно влияет на ликвидность АО «КМЗ», что обуславливает поступление денежных средств в 2015 – 2016 гг.

По результатам исследования динамики изменения можно сделать вывод, что общая величина активов возросла в совокупности за рассматриваемый период 2013 – 2016 гг., при этом отмечается рост в 2014 – 2015 гг. на 7,01%, а в 2015–2016 гг. данный показатель составил 42,70%. Совокупное уменьшение капитала АО «КМЗ» в 2014 – 2015 гг. составляет 71 155 тыс. руб. посредством убытка в 2015 году, в 2015 – 2016 гг. капитал увеличился на 0,07%, или 1457 тыс. руб. за счет капитализации чистой прибыли 2016 года.

Значительный рост величины источников средств АО «КМЗ» в 2015 – 2016 гг. произошел в основном посредством увеличения обязательств: в 2016 году были получены долгосрочный кредит (185 834 тыс. руб.) и краткосрочный кредит (262 022 тыс. руб.). Также необходимо отметить рост кредиторской задолженности: на 10,98% в 2014 – 2015 гг., и на 17,99% в 2015 – 2016 гг. Рост обязательств предприятия ожидаемо привел к негативным последствиям, которые естественным образом сказались на финансовом состоянии.

Внеоборотные активы занимают самую большую долю в совокупности активов: 65,17% в 2014 году, 68,17% в 2015 году и 69,34% в 2016 году, это является оправданием производственной деятельности, которая, в свою очередь, предполагает большое отвлечение капитала для снабжения производства ресурсами труда. Величина доли оборотных активов в рассматриваемом периоде снижается постепенно с 34,83% в 2014 году, до 31,88% в 2015 году и до 30,66% в 2016 году.

Если уделить особое внимание источникам обеспечения деятельности АО «КМЗ», то можно заметить, что в 2014 году снабжение собственным капиталом было достаточно высоким, доля которого составляла 68,72%. В 2015 году величина собственных средств посредством определенных убытков снизилась до 62,0%, в 2016 году – до 43,48%. Данная тенденция привела к повышению зависимости предприятия от внешних источников обеспечения деятельности: величина доли краткосрочных обязательств возросла с 12,76% в 2014 году, до 22,41% в 2015 году и последующее увеличение в 2016 году произошло до 24,50%; доля долгосрочных обязательств снизилась с 18,52% в 2014 году до 15,59% в 2015 году и удвоилась до 32,02% в 2016 году. Как следствие, доля капитала АО «КМЗ» составила 68,72 – 43,48% в 2014 – 2016 гг., доля заемного капитала – 31,28 – 56,52% в 2014 – 2016 гг.

Таким образом, в настоящее время для Уральского региона определены следующие условия [11]:

- кредиты, кредиторская задолженность;
- платежеспособность;
- финансовая неустойчивость;
- отсутствие собственного капитала.

Оценим возможности модели анализа и оценки риска неплатежеспособности применительно к производственным предприятиям, дадим обоснование целей каждого направления в предлагаемой модели, применяемые коэффициенты.

Наиболее значимым в рассматриваемой модели оцен-

ки является анализ денежных потоков и его взаимосвязь с балансом. Поэтому анализ и оценку риска неплатежеспособности предлагается проводить не только по данным баланса, а также с применением отчета о движении денежных средств, который детально расшифровывает источники притока денежных средств и совершаемые с их помощью расчеты [12].

Ликвидность активов и сроки погашения обязательств по балансу предприятия определяется неточно. Ликвидность запасов имеет большую зависимость от оборота каждого элемента, от доли залежалых материалов и готовой продукции. Ликвидность дебиторской задолженности в большей степени зависит от доли просроченных платежей, сроков погашения задолженности, величины нереальных долгов покупателей. Рост просроченной дебиторской задолженности и неликвидных запасов говорит об уменьшении ликвидности оборотных активов. Даже если у предприятия может возникнуть высокое значение коэффициентов ликвидности, то в действительности оно может быть неплатежеспособным. Возникает необходимость дополнить оценку ликвидности баланса и анализ коэффициентов ликвидности анализом оборачиваемости оборотных активов.

Анализ денежных потоков начнем с анализа изменения и величины доли денежных потоков по определенным видам операций АО «КМЗ», представленных в Отчете о движении денежных средств (форма №4): текущим, финансовым и инвестиционным. Итоги расчета прироста стоимости притоков и оттоков денежных средств, а также их структуры представим ниже.

По результатам оценки притока денежных средств от текущих операций АО «КМЗ» за период 2015 – 2016 гг. данное значение сократилось на 17,00%, расходование денежных средств – на 26,55%, что привело к образованию избыточного денежного потока (разнице между притоком и оттоком) денежных средств в 2016 году против дефицитного в 2015 году. Наибольшую долю в структуре денежных потоков имеют поступления от продажи – 99,90% в 2015 году и 84,51% в 2016 году, что соответствует деятельности предприятия.

Поступление денежных средств от инвестиционных операций АО «КМЗ» возросло на 210,31% в основном посредством продажи внеоборотных активов, сокращение средств также увеличилось, но в большей степени – на 1217,26% за счет приобретения новых и модернизации имеющихся объектов основных средств. При этом дефицит денежных средств от инвестиционных операций (сальдо денежных потоков) вырос в 2015 – 2016 гг. очень значительно.

Приток денежных средств от финансовых операций вырос на 83,18% посредством получения нового кредита, сокращение средств также выросло – на 56,29% в связи с оплатой основного долга по обязательствам. Сальдо денежных потоков от финансовых операций в 2015 – 2016 гг. оставалось положительным.

Главной проблемой в составе денежных потоков АО «КМЗ» стало уменьшение объемов продаж и сокращение поступлений от текущих операций. АО «КМЗ» в 2016 году осуществляло модернизацию основных фондов, по этой причине время, которое тратилось на монтаж нового оборудования и обновление действующего, стало причиной простоя действующего оборудования, и как результат, объем произведенной продукции сократился, что привело к уменьшению выручки от продажи.

Проведем оценку ликвидности и эффективности денежных потоков АО «КМЗ» по данным таблицы 4, используя формулы (1)-(8), по данным первой главы данного исследования (таблица 1).

По результатам расчетов в 2015 году действительно были проблемы с уровнем платежеспособности, поступило денежных средств недостаточно для погашения имеющихся обязательств. Так, значение коэффициента ликвидности совокупного денежного потока меньше единицы (0,972) при норме 1,000. Поэтому все расчеты

и платежи были совершены в основном посредством использования имеющихся у предприятия остатков денежных средств на начало 2015 года, что подтверждает расчет коэффициента ликвидности совокупного денежного потока с учетом остатков денежных средств на начало периода.

Таблица 1 – Оценка ликвидности и эффективности денежных потоков АО «КМЗ»

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.	
	2015 год	2016 год
1	2	3
ПДП _{тд}	3 597 384	2 985 771
ПДП _{ид}	11 096	34 432
ПДП _{фд}	1 257 610	2 303 738
ОДП _{тд}	3 800 468	2 791 545
ОДП _{ид}	49 712	654 836
ОДП _{фд}	1 156 731	1 807 840
ЧДП _{тд}	(203 084)	194 226
ЧДП _{ид}	(38 616)	(620 404)
ЧДП _{фд}	100 879	495 898
Совокупный ПДП	4 866 090	5 323 941
Совокупный ОДП	5 006 911	5 254 221
Совокупный ЧДП	(140 821)	69 720
Ликвидность ДП _{тд}	0,947	1,070
Ликвидность ДП _{ид}	0,223	0,053
Ликвидность ДП _{фд}	1,087	1,274
Ликвидность совокупного ДП	0,972	1,013
Ликвидность совокупного ДП с учетом остатка денежных средств на начало периода	1,002	1,016
Эффективность ДП _{тд}	-0,176	0,107
Эффективность ДП _{ид}	-0,777	-0,947
Эффективность ДП _{фд}	0,087	0,274
Эффективность совокупного ДП	-0,028	0,013

В 2016 году ситуация улучшается: значение коэффициента ликвидности совокупного денежного потока составило 1,013, при этом и денежных средств на начало года было достаточно, значение коэффициента ликвидности с учетом остатков денежных средств на начало 2016 года составило 1,016.

Очень низкий уровень ликвидности денежных потоков от инвестиционных операций – 0,223 в 2015 году со снижением до 0,053 в 2016 году, что связано с превышением оттока денежных средств над притоком.

Что касается эффективности денежных потоков, то можно увидеть ситуацию, аналогичную их ликвидности: в 2015 году дефицит средств привел к формированию неэффективных денежных потоков, в 2016 году ситуация улучшается, и неэффективными являются потоки только от инвестиционных операций предприятия. Тем не менее, предприятие не может финансировать текущую деятельность без кредитов, кредиты привлекаются, значит, проблемы с платежеспособностью имеют место.

У предприятия АО «КМЗ» нет возможности расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам на данный момент времени, даже после оплаты дебиторской задолженности покупателями. Только в будущем предприятие сможет изменить ситуацию с платежеспособностью, используя результаты определения значения коэффициента текущей ликвидности. Проведя исследование ликвидности предприятия, можно с уверенностью сказать о низком уровне абсолютной и промежуточ-

ной ликвидности. Безусловно, это может означать, что денежных средств в данном предприятии на текущий момент времени совершенно недостаточно для оплаты наиболее срочных обязательств, но даже после полной оплаты дебиторской задолженности покупателями денежных средств будет также недостаточно для расчета по обязательствам. Для изменения текущей ситуации необходимо разработать ряд мероприятий для управления дебиторской задолженностью и ее оборачиваемостью.

Для дальнейшего исследования необходимо определить экономическую результативность двух предлагаемых мероприятий, которые с большой долей вероятности должны положительно отразиться на уровне ликвидности предприятия АО «КМЗ»:

а) продажа готовой продукции на складе. Величина готовой продукции предприятия на конец 2016 год составляла 395 151 тыс. руб. Необходимо отметить, что, как правило, предприятие АО «КМЗ» работает по предоплате, составляющей 100%, исключением могут быть запчасты, которые в основном при предварительном заказе оплачиваются лишь на 50%. Следовательно, можно предположить, что после проведения данного мероприятия готовая продукция на складе сократится приблизительно на 50%;

б) использование факторинга для покрытия дебиторской задолженности и изменение сроков обращения дебиторской задолженности. При исследовании рынка факторинга в Челябинске было отмечено, что более эффективным и действительно удобным для предприятия АО «КМЗ» будет обращение за факторингом в ПАО «Промсвязьбанк», с которым у предприятия долговременные деловые отношения.

В ходе выполнения данных мероприятий у предприятия должны быть отмечены положительные результаты в деятельности. По первому мероприятию величины готовой продукции к реализации составит 197 576 тыс. руб. Данная величина должна сократить стоимость запасов на складе, повысит значение текущей ликвидности и увеличить величину денежных средств предприятия, а также в значительной степени повысить уровень абсолютной ликвидности в плане 2018 года.

На основе регрессионного анализа проведем прогнозирование показателей абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности предприятия и определим уравнение регрессии, выполняя соответствующие расчеты в программе «Statistica 6.0», используя статистические функции. Результаты анализа представим в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа показателей ликвидности АО «КМЗ»

Наименование показателя	Уравнение регрессии	Величина достоверности аппроксимации (R ²)
1	2	3
Коэффициент абсолютной ликвидности	$y = 0,002x + 0,088$	0,259
Коэффициент промежуточной ликвидности	$y = 0,012x + 0,096$	0,522
Коэффициент текущей ликвидности	$y = 0,023x + 0,123$	1,077

При сокращении объемов готовой продукции АО «КМЗ» может получить увеличение денежных средств в размере 197 576 тыс. руб. Посредством данного увеличения у предприятия будет возможность повысить обеспеченность денежными средствами, что в результате приведет к установлению коэффициента абсолютной ликвидности в 2018 году в рамках норматива 0,2 – 0,25.

При достижении уровня абсолютной ликвидности норматива от 0,2 в 2018 году, норматив по промежуточной ликвидности (0,7 – 1,0) не выполняется.

По этой причине для повышения величины промежуточной ликвидности, следуя второму предлагаемому мероприятию, необходимо обратиться за факторингом

в ПАО «Промсвязьбанк», сокращение дебиторской задолженности может привести к росту снабжения денежными средствами и уменьшению краткосрочных обязательств.

Исследуем применение факторинга в деятельности предприятия АО «КМЗ» и уровень продаж факторинговой компании 70% от дебиторской задолженности. В исследовании факторинговой компанией было выбрано ПАО «Промсвязьбанк». При приобретении дебиторской задолженности компания оплачивает сразу 100% от величины задолженности. Комиссия по данному виду обслуживания компании составляет около 9,5% от всей совокупной суммы сделки.

Продажа ПАО «Промсвязьбанк» 70% дебиторской задолженности АО «КМЗ» при комиссии 9,5% от совокупной величины проданной дебиторской задолженности может дать возможность увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности с 46 дней в 2016 году до 13 дней, что, несомненно, скажется на эффективности деятельности предприятия.

Проведенное исследование результативности выбранных мероприятий показало рост величины значения коэффициента абсолютной ликвидности, а также оборачиваемости дебиторской задолженности АО «КМЗ».

По данным исследования можно сказать о достижении его цели и задач, а именно:

1) раскрыты подходы разных авторов к основам анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятия.

Платежеспособность предприятия – это его финансовая возможность в определенный срок удовлетворять в соответствии с договором платежные требования поставщиков оборудования и материалов, оплачивать банковские кредиты, выплачивать заработную плату работникам, производить выплаты обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды. Таким образом, несостоятельность – это неисполнение данных обязательств. Причины возникновения риска неплатежеспособности или финансовой несостоятельности можно разделить на три группы [13,14]:

- а) нежелание исполнять текущие обязательства;
- б) отсутствие денежных средств или ликвидных активов, посредством которых эти обязательства могут быть оплачены;
- в) неправильное использование оборотного капитала.

Анализ и исследование бизнес-рисков представлены во многих трудах ученых. Но целостную методику исследования представил лишь Д.С. Кудрявцев, и только на примере субъектов малого бизнеса и с позиции оценки платежеспособности контрагентов.

Кудрявцевым сделан вывод о том, что оценку платежеспособности необходимо дополнять исследованием денежных потоков, что даст возможность отследить реальные поступившие и израсходованные денежные средства и выявить риски недостаточности денежных средств к определенной дате и разработать график поступлений и платежей с целью управления денежными потоками;

2) обоснована необходимость разработки модели анализа и исследования риска несостоятельности предприятия, ее алгоритма.

Анализ различных трудов авторов дал возможность сформировать собственную позицию относительно методики анализа и исследования рисков несостоятельности, и разработать модель данного направления финансового анализа применительно к производственному предприятию. Предложенная модель включает:

- а) оценка ликвидности баланса и определение коэффициентов ликвидности;
- б) расчет оборачиваемости оборотных активов;
- в) исследование ликвидности и эффективности денежных потоков;
- г) оценка утраты (восстановления) платежеспособ-

ности;

д) SWOT-анализ, выявляющий риски снижения ликвидности предприятия;

3) проведена апробация усовершенствованной методики анализа и исследования риска неплатежеспособности АО «КМЗ».

Апробация рассматриваемой модели анализа на примере АО «КМЗ» дала возможность подвести итоги относительно рисков снижения платежеспособности [15]. У АО «КМЗ» отсутствует возможность выполнить краткосрочные обязательства, в том числе и после погашения дебиторской задолженности. Только в перспективе тенденция с платежеспособностью, возможно, будет положительной, о чем говорят результаты расчета коэффициента текущей ликвидности. Проведение анализа ликвидности дало возможность проследить несоответствие нормативам абсолютной и промежуточной ликвидности, что означает низкое снабжение денежными средствами предприятия для расчета по наиболее срочным обязательствам, но даже после полной оплаты покупателями дебиторской задолженности денежных средств будет недостаточно для расчета по своим обязательствам. Для АО «КМЗ» была разработана методика управления ликвидностью;

4) разработана методика управления ликвидностью АО «КМЗ» для сокращения риска несостоятельности, осуществлено исследование экономической эффективности предложенных рекомендаций.

Принятие Концепции призвано достичь следующих результатов:

а) своевременное исследование платежеспособности предприятия и обнаружение основных причин ее уменьшения;

б) разработка эффективных и наименее затратных управленческих решений, которые направлены на восстановление или повышение платежеспособности при достижении нормативов ликвидности, а также увеличения оборачиваемости всей активов и даже финансовых результатов.

Исследование оценки финансового состояния предприятия АО «КМЗ» по данным, взятым из отчетности за 2014-2016 гг., показало следующее:

а) увеличивается обеспеченность внеоборотными и оборотными активами, которые необходимы для производства;

б) главным источником обеспечения активов стали обязательства, в результате удельный вес собственного капитала сократился вдвое за рассматриваемый период, что оказало негативное влияние на финансовую устойчивость предприятия;

в) текущая ситуация с абсолютной и промежуточной ликвидностью неблагоприятна для предприятия, только в будущем у АО «КМЗ» появится возможность погасить краткосрочные обязательства.

Значимыми проблемами предприятия АО «КМЗ» являются следующие: значительная часть запасов и дебиторской задолженности, недостаточная величина абсолютной и промежуточной ликвидности. Решение представленных выше проблем в рамках концепции управления ликвидностью было представлено двумя методами:

а) значительное уменьшение величины объема запасов на 50% остатков готовой;

б) использование факторинга для возмещения стоимости краткосрочной дебиторской задолженности, а также изменение сроков обращения дебиторской задолженности.

Уменьшение значительной части остатков готовой продукции даст возможность изменить структуру активов АО «КМЗ», увеличить снабжение денежными средствами предприятия, а также величину абсолютной ликвидности АО «КМЗ» и ликвидность баланса.

Продажа дебиторской задолженности ПАО «Промсвязьбанк» в размере 70% от величины имеющейся у предприятия дебиторской задолженности при

комиссии 9,5% даст возможность увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности предприятия с 46 дней до 13 дней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Лягошина, Е.М. Методика оценки платежеспособности и ликвидности предприятия / Е.М. Лягошина // Сборник статей научно-практического семинара. – 2017. – С. 55-58.
2. Бабинцева, Н.В. Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия / Н.В. Бабинцева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №11-4(52-4). – С. 609-612.
3. Губаренко, А.О. Интегральная оценка платежеспособности предприятий / А.О. Губаренко // Сборник трудов международного научно-практического форума. – 2016. – С. 470-473.
4. Баранов А.Н. Управление ликвидностью и платежеспособностью предприятия / А.Н. Баранов // Экономика и социум. – 2017. – №6-1(37). – С. 228-231.
5. Кудрявцев, Д.С. Методика анализа и оценки риска неплатежеспособности предприятий малого бизнеса: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Д.С. Кудрявцев. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015 – 172 с.
6. Волосевич Н.В. Сбалансированность денежных потоков как необходимое условие обеспечения платежеспособности организаций / Н.В. Волосевич // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №5-1(58-1). – С. 1003-1006.
7. Лунева, В.М. Основы оценки риска неплатежеспособности организации / В.М. Лунева // Сборник статей международной научно-практической конференции «Современный взгляд на будущее науки»: в 3 частях. – 2017. – С. 126-130.
8. Дуйсембиева А.Е., Асемова Р.Д. Методические подходы в оценке платежеспособности коммерческих организаций / А.Е. Дуйсембиева, Р.Д. Асемова // Наука и Мир. – 2016. – №6(34). – С. 34-35.
9. Карзаева, Е.А., Карзаев, В.А. Оценка платежеспособности предприятия на основе будущих денежных потоков / Е.А. Карзаева, В.А. Карзаев // Финансовый менеджмент. – 2017. – №1. – С. 17-26.
10. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 368 с.
11. Зотова Е.В., Дворецкая Т.В. Оценка финансовых рисков предприятия / Е.В. Зотова, Т.В. Дворецкая // Studium. – 2017. – №2(43). – С. 5.
12. Коваленко О.Г., Курилова А.А. Методика оценки платежеспособности предприятия / О.Г. Коваленко, А.А. Курилова // Карельский научный журнал. – 2016. – Т. 5. – №4(17). – С. 135-138.
13. Колесник Н.Ф., Станчуляк Ю.Н. Особенности формирования оценочных резервов и их влияние на показатели платежеспособности предприятия / Н.Ф. Колесник, Ю.Н. Станчуляк // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2017. – №2(332). – С. 192-204.
14. Ильина Н.О., Уколова С.И. Анализ ликвидности предприятия как элемент управления организацией / Н.О. Ильина, С.И. Уколова // Политика, экономика и инновации. – 2017. – №2(12). – С. 10.
15. Гладковская, Е.Н. Финансы: учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Е.Н. Гладковская. – Спб.: Питер, 2015. – 320 с.

Статья поступила в редакцию 20.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.137.22
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0034

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК

© 2019

Смолянинова Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Международного маркетинга и торговли»**Голубева Ирина Алексеевна**, студент 4 курса, кафедра
международного маркетинга и торговли*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: irohka.kosmos@mail.ru)*

Аннотация. Статья посвящена изучению рынка контейнерных перевозок. Для того, чтобы успешно перевести груз необходимо обеспечить ему сохранность, при помощи соблюдения необходимых режимов перегрузочных работ, рационального размещения в грузовых помещениях и формирования условий сохранения качества грузов при перевозке. В технологии и организации перевозки грузов главным направлением считается контейнеризация перевозочного процесса. Перевозки грузов контейнерами уже довольно давно успешно применяются на международных, а также на внутренних транспортных системах. Суть системы контейнерных перевозок грузов заключено в том, что груз перевозят с начального до конечного пункта в единой грузовой емкости контейнере, который в пунктах перевалки передается с одного вида транспорта на другой. В логистической отрасли благодаря применению контейнеров данный вид транспортировки, бесспорно, завоевал лидерство. Контейнерные перевозки становятся выгодными за счет автоматизации процесса перевозки, снижения транспортных расходов и ухода от тяжелого физического труда, повышения сохранности грузов от отправителя до грузополучателя. В данной статье выделены причины низкого уровня контейнеризации Российской Федерации, а также предложены мероприятия по решению проблем контейнерных перевозок.

Ключевые слова: контейнер, контейнерные перевозки, контейнеризация, рынок контейнерных перевозок, анализ рынка контейнерных перевозок.

WAYS TO IMPROVE CONTAINER TRANSPORTATION

© 2019

Smolyaninova Elena Nikolaevna, Ph.D in Economics, associate professor
of «International Marketing and Trade» department**Golubeva Irina Alekseevna**, 4th year student, Department
of International Marketing and Trade*Vladivostok State University of Economics and Service
(690062, Russia, Vladivostok, Gogol street, 14, e-mail: irohka.kosmos@mail.ru)*

Abstract. The article is devoted to the study of the market of container traffic. In order to successfully transfer the cargo, it is necessary to ensure its safety by observing the necessary modes of transshipment, rational placement in the cargo rooms and creating conditions for maintaining the quality of the goods during transportation. In the technology and organization of transportation of goods, the mainstreaming is considered the containerization of the transportation process. Container shipments have long been successfully used on international as well as domestic transport systems. The essence of the system of container transportation of goods lies in the fact that cargo is transported from the initial to the final point in a single cargo container container, which is transferred from one type of transport to another in transshipment points. In the logistics industry, thanks to the use of containers, this type of transportation has undoubtedly won the lead. Container transportation becomes profitable by automating the transportation process, reducing transportation costs and avoiding heavy physical labor, increasing the safety of goods from the sender to the consignee. This article highlights the reasons for the low level of containerization of the Russian Federation, as well as proposed measures to address the problems of container traffic.

Keywords: container, container transportation, containerization, container transportation market, analysis of the container transport market.

Наша страна имеет развитую транспортную систему, которая включает водный, автомобильный, железнодорожный, трубопроводный и воздушный транспорт. Основной задачей государства в сфере развития и функционирования транспортной системы России считается «формирование условий для экономического роста, повышения конкурентоспособности национальной экономики и качества жизни населения через доступ к качественным и безопасным транспортным услугам, превращение географических особенностей России в ее конкурентное преимущество» [1].

У каждого вида транспорта есть своя материально – техническая база, документация и технико-эксплуатационные показатели работы. В зависимости от типа транспортного средства и характера груза, перевозки осуществляются различными способами: в контейнерах (цистернах), в кузовах, на открытых платформах и прочими.

Грузовой контейнер – это единица транспортного оборудования многократного применения. Конструкция грузового контейнера обеспечивает сохранную перевозку одним или несколькими видами транспорта. Типы и основные размеры крупнотоннажных универсальных контейнеров регламентируются стандартами ИСО 668 «Грузовые контейнеры. Наружные размеры и максимальная масса брутто» и ГОСТ 18477 «Контейнеры

универсальные. Типы, основные параметры и размеры». Все контейнеры для грузоперевозок по своему назначению подразделяются на универсальные и специализированные. Универсальный контейнер – контейнер любого типа, не используемый для грузоперевозок по воздуху, для перевозки особых грузов (газов, жидкости и др.). Универсальный контейнер – это полностью закрытый ящик с жесткими стенами и крышей из гофрированного железа, позволяющие выдержать сильные удары и большие нагрузки. Среди универсальных крупнотоннажных контейнеров общего назначения самое большое распространение получили 20-футовые стандартные контейнеры (dry freight), 40-футовые стандартные контейнеры (dry freight) и 40-футовые контейнеры повышенной высоты и вместимости (high cube) [2]. В специализированных контейнерах обычно перевозятся какие-то отдельные виды грузов (жидкие, сыпучие, скоропортящиеся, чувствительные к температуре либо опасные). Данные контейнеры подразделяются на группы по типу материала, из которого они изготавливаются.

В основном контейнерные перевозки используют на водном и железнодорожном транспорте. Железнодорожный транспорт возник в начале XIX века и к середине века стал самым важным транспортом промышленленных стран того времени. В наши дни роль железных дорог, особенно в перевозке массовых грузов, тоже

довольно велика. Это объясняется надежностью, большой грузоподъемностью, относительно высокой скоростью железнодорожного транспорта. Помимо этого, современные скоростные и высокоскоростные магистрали железнодорожного транспорта стали серьезным конкурентом авиалиний на небольших расстояниях. Намного экологичнее автомобильного транспорта электрифицированные железные дороги. Введение контейнеров, которые облегчают перегрузку, в значительной степени повысило конкурентоспособность железных дорог.

Самым древним видом транспорта считается водный транспорт. На данное время 60–67 % всего мирового грузооборота осуществляется при его помощи. Преимуществом водного транспорта считается низкая себестоимость перевозки, недостатком – небольшая скорость и ограниченная функциональность [3].

В настоящее время в России рынок контейнерных перевозок быстро развивается и набирает популярность. Контейнерные перевозки грузовладельцу предоставляют возможность освободить его от необходимости упаковки груза и нанесения транспортной маркировки, уменьшают затраты на складские и погрузочно-разгрузочные работы при помощи смешанного сообщения. Помимо этого, контейнерные перевозки – экономичный и экологичный вид транспортной перевозки грузов [4].

Система контейнерных перевозок является в настоящее время самым распространенным видом организации интермодальных перевозок грузов [5].

Контейнерные перевозки становятся наиболее выгодными, так как использование контейнеров дает возможность увеличить производительность труда в среднем от 4 до 6 раз, а на морском транспорте – до 30 раз по сравнению с производительностью труда при ручной обработке грузов, комплексно автоматизировать и механизировать погрузочно-разгрузочные операции, полностью исключить тяжелую ручную работу, в 7–10 раз уменьшить себестоимость погрузочно-разгрузочных работ, в 1,5–2 раза уменьшить затраты на тару, поднять сохранность перевозимой продукции, активизировать на 25–30% доставку перевозимых грузов.

В отчете компании «ТрансКонтейнер», крупнейшего оператора рынка контейнерных перевозок, сообщается, что в России в 2018 г. объем железнодорожных перевозок контейнеров вырос на 14,4% и составил 4,441 млн. ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент, TEU). Рост в основном произошел из-за увеличения объема международных перевозок. При этом наибольшее увеличение наблюдалось в сегментах импорта (22%) и транзита (35,1%) [6].

Согласно данным сервиса SeaNews ПОРТСТАТ, контейнерооборот российских морских портов в 2018 году по сравнению с аналогичным периодом 2017 года также вырос на 9,9% [7].

Итак, контейнерные перевозки являются одним из наиболее перспективных секторов транспортной отрасли в России. Согласно прогнозам компании «ТрансКонтейнер», рынка контейнерных перевозок России продолжит увеличение объемов и к 2020 году сможет достигнуть 4 млн. TEU [6].

Специалисты международного рейтингового агентства Fitch дают прогноз о том, что, несмотря на восстановление контейнерного рынка в России, его будущий рост, вероятнее всего, будет довольно сдержанным из-за имеющихся проблем его развития [8].

Россия кроме общих проблем (падение ставок, избыток тоннажа), испытывает свои специфические трудности.

В настоящее время довольно острой проблемой на рынке контейнерных перевозок морским транспортом является высокий удельный вес «возрастных» судов РФ (рис. 1).

На рынке морских контейнерных перевозок требуется обновление и полная реструктуризация уже имеющегося транспорта, ведь большинство из них эксплуатиру-

ется более 30-ти лет, а это не соответствует стандартам и быстро изменяющимся технологическим требованиям.

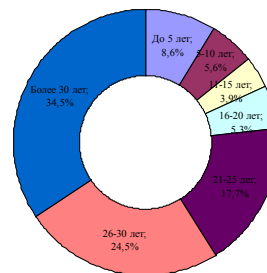


Рисунок 1 - Возрастная структура морских судов России [9]

Следующей проблемой является ужесточение экологических требований, которые предъявляются к морскому флоту международными организациями. Оно привело к тому, что судовладельцы увеличили свои дополнительные издержки. С 1 января 2015 года Международная конвенция по предотвращению загрязнения с судов (МАРПОЛ) ужесточила требования о содержании серы в судовом топливе и ограничила его долю в размере 0,1% по массе в зоне специального экологического контроля SECA. Введенное ограничение по факту означало запрет на использование традиционного дизельного топлива и мазута [10].

Для дальнейшего развития рынка контейнерных перевозок необходимо расширять и обновлять мощности основных портов РФ. Компании, которые занимаются разгрузкой и погрузкой судов (стивидорные предприятия) и портовые власти уже провели анонс собственных инвестиционных планов, которые направлены на то, чтобы развить инфраструктуру портов. Экспертами предполагается, что исполнение данных проектов поможет увеличить общую мощность контейнерных портовых терминалов РФ к 2020 году более чем на 2 раза. Федеральной программой Министерства транспорта РФ, которая направлена на то, чтобы развить транспортную систему России в 2010–2020 гг. было предусмотрено финансирование для того, чтобы развить портовую инфраструктуру. В программе также рассматривается развитие автомобильных и железнодорожных подъездных путей к товарным портам, которые имеют контейнерные терминалы.

На рынке контейнерных перевозок железнодорожным транспортом предлагается перейти от плана организации контейнеров и плана формирования вагонов с контейнерами к плану, который направлен на то, чтобы создать контейнерные поезда. Это

даст дополнительные объемы контейнерных перевозок, которые компенсируют затраты на отправлении частично заполняемых поездов. Так же нужно заметить тот факт, что вероятность назначения этих поездов к дополнительной загрузке главных грузовых направлений не приведет [10].

Имеющийся потенциал сухопутных и морских контейнерных перевозок, которые являются оптимальным транзитным мостом между рынками Азии и Европы, значителен, но до настоящего времени так и не был реализован не в полной мере.

Подведем итоги. Рынок контейнерных перевозок России имеет как преимущества, так и недостатки. Объем рынка ежегодно увеличивается, он имеет большие перспективы, на которые могут повлиять имеющиеся проблемы. Среди основных следует отметить устаревший транспорт, ужесточение экологических требований. Операторам рынка необходимо расширять мощности и обновлять имеющееся оборудование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 г. [Электронный

ресурс] [утв. распоряжением Прав-ва РФ от 22.11.2008 № 1734- р]:
официальный текст / Минтранс РФ. – Режим доступа: rosavtodor.ru

2. Тихонов С. Контейнерный клин / С. Тихонов // Эксперт. – 2014.
– № 20. – С. 80

3. Транспортная логистика : учеб. пособие / Д.И. Кочнева [и др].
– Екатеринбург : УрГУПС, 2015. – С. 36.

4. Ярополов В.А., Барченко С.Г. Развитие контейнерных перевозок
в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21402789>

5. Анисимов И.А. Анализ основных преимуществ и недостатков
контейнерных перевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://elibrary.ru/item.asp?id=27566905>

6. Официальный сайт компании «ТрансКонтейнер» [Электронный
ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/113392>

7. Официальный сайт аналитического сервиса SeaNews
ПОРТСТАТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seanews.ru/2019/02/18/ru-kontejnerye-itogi-2018-infografika/>

8. Fitch прогнозирует продолжение восстановления контейнерно-
го рынка в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/themes/augurs/?sec=&id=4945165>

9. Возрастная структура морских судов торгового флота
[Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_55/IssWWW.exe/Stg/2-52.htm

10. Бердник Ю.А., Макарова Е.М., Суворова С.Д. Анализ и основ-
ные тенденции развития рынка контейнерных перевозок в России
[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32343805>

Статья поступила в редакцию 21.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 33

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0036

ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ШВЕЙНОГО ИЗДЕЛИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

© 2019

Графова Татьяна Олеговна, заведующий кафедрой, профессор Ростовского государственного университета путей сообщения
государственного университета путей сообщения
Российская таможенная академия, Ростовский филиал
(344002, Россия, Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 20, e-mail: rubika78@mail.ru)
Рыбальченко Анастасия Николаевна, магистрант
Ростовский государственный университет путей сообщения
(344038, Россия, Ростов-на-Дону, пл. Ростовского Стрелкового Полка Народного Ополчения, 2,
e-mail: anastasiyarybalchenko@yandex.ru)

Аннотация. Осуществление любой деятельности требует от каждой организации затрат – как материальных так и денежных. Для того чтобы окупать свою деятельность и оставаться конкурентоспособной на рынке, издержки компании не должны превышать издержки конкурентов, затраты полностью относятся на себестоимость продукции и позволяют реализовывать ее по конкурентоспособной цене и при этом получать прибыль. Легкая промышленность в целом и непосредственно швейное производство не являются исключением. Затраты можно учитывать и группировать по-разному. Способ группировки и учета затрат зависит от сферы деятельности, объемов и специфики производства. Процесс массового производства швейных изделий состоит из нескольких технологических этапов, на каждом из которых формируется часть производственной себестоимости. Его можно отнести к производству однородной по исходному материалу и характеру обработки продукции. Исходя из этого, при определении себестоимости в массовом производстве однородных швейных изделий логично использовать попередельный метод калькулирования. Формирование себестоимости по переделам поможет выделить затраты на каждом производственном участке, их долю в общей производственной себестоимости, а также найти пути их оптимизации. В статье рассмотрен поэтапный процесс производства швейного изделия и накопление себестоимости на каждом этапе производства.

Ключевые слова: швейное производство, управленческий учет, себестоимость, попередельный метод калькуляции, массовое производство, швейное изделие, учет затрат, этапы швейного производства, производственная себестоимость, нормативные затраты.

THE FORMATION OF COST GARMENTS IN MANAGEMENT ACCOUNTING

© 2019

Grafova Tatyana Olegovna, head of the Department, Professor Rostov State University of Railway Engineering
Russian Customs Academy, Rostov branch
(344002, Russia, Rostov-on-don, Budennovsky Ave., 20, e-mail: rubika78@mail.ru)
Rybalchenko Anastasia Nikolaevna, master's student
Rostov State University of Railway Engineering
(344038, Russia, Rostov-on-don, Rostov Rifle Regiment of the People's Militia, 2,
e-mail: nastasiyarybalchenko@yandex.ru)

Abstract. The implementation of any activity requires from each organization costs – both material and monetary. In order to pay for its activities and remain competitive in the market, the company's costs should not exceed the costs of competitors, the costs are fully attributed to the cost of production and allow it to be sold at a competitive price and at the same time make a profit. The light industry as a whole and directly sewing production are not an exception. Costs can be accounted for and grouped in different ways. The method of grouping and cost accounting depends on the scope, volume and specifics of production. The process of mass production of garments consists of several technological stages, each of which forms part of the production cost. It can be attributed to the production of a homogeneous source material and the nature of processing products. Based on this, when determining the cost in the mass production of homogeneous garments, it is logical to use a попередelny method of calculation. The formation of the cost of redistribution will help to allocate costs at each production site, their share in the total production cost, as well as find ways to optimize them. The article describes the step-by-step process of production of garments and the accumulation of cost at each stage of production.

Keywords: sewing production, management accounting, cost, попередelny method of calculation, mass production, sewing product, cost accounting, stages of sewing production, production cost, standard costs. the process of mass production of garments consists of several technological stages, each of which forms part of the production cost. The article describes the step-by-step process of production of garments and the accumulation of cost at each stage of production.

Осуществление любой деятельности требует от каждой организации материальных и денежных затрат. Чтобы деятельность окупалась и компания оставалась конкурентоспособной на рынке, ее издержки должны не превышать издержки конкурентов, затраты полностью относятся на себестоимость продукции и позволяют реализовывать ее по конкурентоспособной цене и при этом получать прибыль. Себестоимость – это денежное выражение затрат на производство и реализацию продукции.

Управленческий учет является неотъемлемой частью хозяйственного учета компании. Он нужен для обеспечения руководства компании информационными ресурсами для контроля, планирования, распределения и ограничения затрат в производстве путем обобщения, сбора и анализа информации с целью принятия управленческих решений [1, с. 46-47].

В процессе массового изготовления швейных изде-

лий осуществляется определенная последовательность этапов обработки от создания модели изделия до его отделки и упаковки. В общем можно выделить три больших этапа изготовления швейных изделий, представленных на рисунке 1 [2].

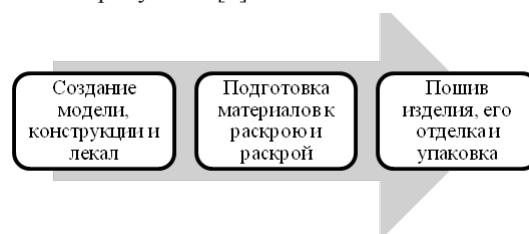


Рисунок 1 – Этапы процесса изготовления швейных изделий

Для массового производства разрабатывают модели и конструируют изделия дома моделей, опытно-технологические лаборатории, отдельные предприятия или же экспериментальные цехи самого производственного предприятия, которые имеют необходимые кадры – художников-модельеров и конструкторов.

Для разработки коллекции подается техническое задание, на основании которого художник-модельер создает эскизы моделей. По утвержденным эскизам разрабатываются модели, исходя из указанных в техническом задании шкалы роста и размеров, артикулов материалов [2].

После разработки модели начинается конструирование изделия: создается его чертеж в натуральную величину и техническая документация на каждую модель. В технической документации указываются размеры, роста и полноты артикул ткани, технические условия на раскрой, площадь лекал и нормы расхода ткани, методы обработки, таблицы измерения лекал и изделия в готовом виде, правила маркировки, упаковки изделия. Все лекала, техническая документация и образец модели передаются швейному предприятию [3].

Дальше начинается непосредственно производственный процесс, в ходе которого изготавливается готовое изделие и формируется его производственная себестоимость.

Швейное производство представляет собой сложный процесс, состоящий из нескольких этапов, представленных на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы производственного процесса швейного производства

В подготовительном цехе предприятия осуществляется подготовка тканей к раскрою. Работники подготовительного цеха принимают ткань и проверяют ее качество, измеряют и сортируют куски ткани, подбирают куски для раскроя и делают зарисовки лекал на верхних слоях ткани. Основной цели этой подготовки является достижение рационального использования материалов, как решения одной из главных экономических задач предприятия [2].

Одновременно подготовительный цех является и складом тканей. Именно в нем принимается ткань от поставщика и осуществляется ее покусковой промер, результаты которого отражаются в паспорте куска. Сам паспорт куска составляется в двух экземплярах: первый прикладывается к куску ткани, а второй используется для расчета кусков ткани в настилы для раскроя. В нем указывается артикул материала, заявленная и фактическая длина куска, установленная при измерении, а также выявленные недостатки [4, с. 381].

На начало месяца составляют производственную программу или производственное задание, в котором прописывается, какие изделия в каком количестве и в какие сроки планирует произвести организация, исходя из имеющихся заказов и производственных возможно-

стей. Согласно этому заданию производится подбор и расчет количества ткани, необходимой для раскроя изделий [4, с. 382].

Настиланье и нарезание полотен, подобранных в подготовительном цехе, происходит в раскройном цехе. Затем осуществляется вырезание деталей изделия, комплектуются детали кроя.

Для раскроя сложных деталей используется специальная воздушная подушка со быстрым переключением и автоматическим секционным выключением.

Для учета и контроля расхода ткани в раскройном цехе используется карта раскроя. Именно в ней ведется учет отпуска ткани в раскройный цех, выработки рабочих, результатов кроя, возврата лоскутов на склад и передачи готового кроя в швейный цех. Определение отклонений фактического расхода ткани от нормативно также происходит по данным карт раскроя.

При раскросе остаются остатки ткани – лоскуты, которые сортируют, измеряют и сдают на склад. При этом обрезки менее 10 сантиметров включают в фактический расход ткани [4, с. 382-385].

Комплекты кроя передаются в швейный цех, где непосредственно изготавливается изделие. Пошив изделия осуществляется путем соединения деталей кроя, обработки краев, выполнения утюжильных и прессовых работ. На заключительном этапе к изделию крепится всевозможная фурнитура: молнии, пуговицы, элементы декора.

Техническое оборудование швейных цехов составляют стачивающие и специальные машины, оборудование для влажно-тепловой обработки.

Кроме поступившего из раскройного цеха кроя, в процессе изготовления швейного изделия используются различные фурнитура и отделочные материалы. Поступают в швейный цех они со склада по лимитно-заборным картам, по нормам, рассчитанным на количество кроя, установленное производственным заданием [4, с. 386].

Включение в себестоимость материалов отделки и фурнитуры, производится на основании производственных отчетов швейного цеха, в которых в разрезе моделей указывается фактический расход каждого вида фурнитуры и материалов отделки.

Готовое изделие передается в упаковочный цех, для его проверки, упаковки и подготовки к дальнейшей транспортировке на склад или покупателю.

Процесс изготовления швейной продукции состоит из самостоятельных фаз, на каждой из которых формируется промежуточная производственная себестоимость изделия. Массовое швейное производство можно отнести к производству однородной по исходному материалу и характеру обработки продукции. Поэтому в массовом производстве логично использовать при определении себестоимости поперечный метод калькулирования.

Изделия передаются из одного цеха в другой до полного изготовления. Вместе с каждой передачей идет накопление затрат на производство, то есть увеличивается себестоимость продукции, в которой учитываются все прямые затраты на сырье, материалы и оплату труда, а также цеховые и прочие накладные расходы. Наглядно накопление производственной себестоимости продукции от ткани до готового изделия приведено на рисунке 3 [5].

При этом объектом калькулирования в швейном производстве выступают изделия одного артикула или модели из конкретного вида материала. При использовании этого метода затраты на производство учитываются по переделам – цехам и статьям расходов, включая себестоимость полуфабрикатов, изготовленных в предыдущем цехе. Расходы часто учитывают по переделу – цеху в целом, а себестоимость отдельных видов продукции, включенных в калькуляционную группу, исчисляют с помощью экономически обоснованных методов. Ежемесячно определяется фактическая себестоимость

продукции, путем деления общей суммы затрат на количество выпущенной продукции по каждому цеху [5].



Рисунок 3 – Формирование промежуточной себестоимости

Так, раскройный цех изготавливает крой по каждому виду продукции, в нем объектом калькулирования выступают комплекты кроя. На себестоимость изготовленного кроя списывается ткань и флизелин отдельно по рулонам, номенклатурным номерам в пределах доступного количества, заработную плату рабочих раскройного цеха и отчисления с нее на социальные нужды, а также амортизацию и прочие цеховые расходы.

Важно отметить, что при попередельном методе калькулирования необходимо использовать элементы нормативного метода, который предусматривает систематическое выявление отклонений фактических затрат от текущих норм, то есть плановой себестоимости, и учет изменений этих норм. Исходя из норм на единицу изделия, рассчитывается нормативный расход ткани на каждый комплект кроя [5].

Для выделения структуры себестоимости, резервов снижения расходов можно использовать группировку затрат по статьям калькуляции. В ней производственные расходы отражаются более развернуто. Особенности группировки затрат швейного производства по статьям калькуляции являются:

- непосредственное включение основных материалов в себестоимость каждого вида изделий, благодаря картам раскроя и другим документам;
- пропорциональное распределение вспомогательных материалов между видами изделий.

При этом важно отметить, что фурнитура и отделочные материалы, также как и ткань будут отражаться по статье «Основные материалы». По статье же «Вспомогательные материалы» отразятся мелки, булавки, картон для лекал, марля и другие – все те материалы, которые используются для придания определенных потребительских свойств швейным изделиям.

Чтобы правильно определить себестоимость продукции, выпущенной в текущем месяце, необходимо все затраты на производства этого месяца разделить между готовой продукцией и незавершенным производством. В швейной промышленности незавершенным производством будут полуфабрикаты, находящиеся на различных этапах обработки – это крой, который еще некомплектован, незаконченные швейные изделия, а также не принятая упаковочным цехом и не сданная на склад продукция. При этом ткани находящиеся в цеху, но не подвергшиеся обработке, в состав незавершенного производства не включаются. Незавершенное производство оценивается по стоимости материальных и трудовых затрат. [4, с. 388].

С целью уточнения данных учета о движении кроя, осуществляются мероприятия фактического контроля – ежемесячная инвентаризация незавершенного производства [6, с. 10].

Чтобы определить калькуляцию себестоимости одной единицы конкретного изделия, необходимо поэтапно разделить все расходы на производство этого вида швейных изделий на их количество.

Как и в любом другом, в швейном производстве расходы связанные в производстве продукции – изготовлением швейного изделия – учитываются на счете 20 «Основное производство», а расходы на продажу – на одноименном счете 44.

Для целей управленческого учета к счету 20 «Основное производство» можно открыть субсчета по цехам, статьям калькуляции и видам изделий, приведенные в таблице. Данная система аналитических субсчетов позволит отслеживать этапы формирования себестоимости каждого вида изделий на всех этапах производства.

Таблица 1–Аналитический учет по счету 20 «Основное производство»

Субсчета 1-го порядка	Субсчета 2-го порядка	Субсчета 3-го порядка
1 Подготовительный цех	1 Основные материалы 2 Возвратные отходы (вычитаются) 3 Вспомогательные материалы 4 Топливо и энергия на технологические цели 5 Расходы на оплату труда производственных рабочих 6 Отчисления на социальные нужды 7 Расходы на подготовку и освоение производства 8 Расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования 9 Общепроизводственные расходы (ежемесячно со счета 25) 10 Общехозяйственные расходы (ежемесячно со счета 26)	1 Изделие А 2 Изделие Б ... 5 Изделие Д
2 Раскройный цех	1 Основные материалы ... 10 Общехозяйственные расходы (ежемесячно со счета 26)	1 Изделие А 2 Изделие Б ... 5 Изделие Д
3 Швейный цех	1 Основные материалы ... 10 Общехозяйственные расходы (ежемесячно со счета 26)	1 Изделие А 2 Изделие Б ... 5 Изделие Д
4 Упаковочный цех	1 Основные материалы ... 10 Общехозяйственные расходы (ежемесячно со счета 26)	1 Изделие А 2 Изделие Б ... 5 Изделие Д

В производстве очень важно достоверное и обоснованное списание затрат на себестоимость. С этой целью необходимо осуществлять контроль. Различают различные виды контроля и их классификации. В швейном производстве логично проводить фактический контроль, с целью определения обоснованности производимых затрат и правильности их отражения в учете.

Методами фактического контроля, помимо упомянутой выше инвентаризации, являются осмотр, обследование, выпуск контрольной партии продукции, контрольный запуск сырья в производство.

Инвентаризация по праву считается одним из лучших методов для фактического контроля за наличием и сохранностью материально-производственных запасов. На швейном предприятии в процессе производства с помощью инвентаризации проверяются данные оперативного учета: остатки материалов и готовой продукции на складе, наличие незавершенного производства в каждом цехе и соответствие его объема учетным данным, и выявляются кражи, сокрытия, несвоевременность отражения данных в учете [6, с. 20].

Так как в швейном производстве используются нормативные затраты, с целью выявления причин расхождений между фактическими и нормативными затратами имеет смысл провести выпуск контрольной партии. Это поможет определить обоснованность нормативов и причины их расхождения с фактическими затратами.

Формирование себестоимости по переделам поможет выделить затраты на каждом производственном участке, их долю в общей производственной себестоимости, а также найти пути их оптимизации, что является целью каждой организации для повышения конкурентоспособности.

По мимо этого учет затрат по местам их возникновения – центрам затрат, является элементом интегрированной системы затрат на предприятии. Интегрированная система затрат применяется для осуществления эффективного управленческого учета [1, с. 51].

Для целей принятия стратегических решений учет затрат может организовываться по жизненному циклу изделия, цепочки ценностей или центрам финансовой ответственности [7, с. 585].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Графова Т.О. Теоретико-методологические и практические аспекты управленческого учета на предприятии // Т.О. Графова, И.А. Тищенко, О.А. Мищенко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2018. - №3 (44). – С.45-53.
2. Наимова Д.Н. Этапы технологического процесса изготовления швейных изделий / Д.Н. Наимова // Молодой ученый. – 2016. – №9. – С. 237-240. – URL: <https://moluch.ru/archive/113/28985/>;
3. Амирова Э.К. Технология швейного производства: Учеб. пособие для Т384 сред. проф. учеб. заведений // Э.К. Амирова, А.Т. Труханова, О.В. Сакулина, Б.С. Сакулин. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 480 с.;
4. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2005. – С. 484.
5. Панченко Е.С. Попередельный метод калькулирования себестоимости в швейном производстве // Планово-экономический отдел. – 2018. – №5. –URL: https://www.profiz.ru /peo/5_2018/poperedelnyj_metod/;
6. Скорев М.М. Контроль и ревизия: учеб. пособие /М.М. Скорев, Т.О. Графова. – ФГБОУ ВО РГУПС. – Ростов н/Д, 2017. – 56с.
7. Графова Т.О. Методология стратегического учета инноваций в ракурсе модели развития предприятия // Вестник Башкирского университета. – 2011. – №2. – Т.16 – С.577-588.

Статья поступила в редакцию 29.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0037

АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: К ВОПРОСУ О ПОСТАНОВКЕ ПРОБЛЕМЫ

© 2019

Грязнова Елена Владимировна, доктор философских наук, заведующий кафедры
«Философии и теологии»

*Нижегородский педагогический университет им. К. Минина
(603005, Россия, Нижний Новгород, ул. Ульянова, 1, e-mail: egik37@yandex.ru)*

Треушников Илья Анатольевич, доктор философских наук, доцент, профессор кафедры
гуманитарных и социально-экономических дисциплин

*Приволжский филиал Российского государственного университета правосудия
(603022, Россия, Нижний Новгород, пр. Гагарина, д.17 А, e-mail: treushnikovilya@mail.ru)*

Владимиров Александр Анатольевич, доктор философских наук, профессор, заведующий кафедры
«Философии и социально-правовых наук»

*Волжский государственный университет водного транспорта
(603950, Россия, Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5, e-mail: egik37@yandex.ru)*

Аннотация. Предметом исследования в данной работе является вопрос о постановке проблемы антропологического аспекта обеспечения экономической безопасности страны. Эта проблема, становится актуальной для целого спектра наук, что определяет ее междисциплинарный характер. В частности, она затрагивает экономику, политику, право, теорию государства, антропологию, социологию, философию и т.д. Постановка проблемы антропологического аспекта экономической безопасности, требует обращения к системному и междисциплинарному подходу. В данной работе авторы делают акцент на анализе взаимосвязи социальных обязанностей государства с антропологическим аспектом экономической безопасности страны. В ходе исследования было установлено, что экономическая безопасность страны зависит от развития человеческого капитала в первую очередь. Его состояние определяется выполнением государством социальных обязанностей. Эти обязанности отражают родовую сущность государства. В современных условиях развития информационного общества происходит трансформация родовых качеств человека, что, в свою очередь, приведет и к необходимости пересмотра государства как субъекта, обеспечивающего экономическую безопасность страны в условиях развития информационной культуры. Постановка проблемы исследования антропологического аспекта экономической безопасности страны должна строиться на комплексных исследованиях информационной культуры современного общества как основы культуры современного человека и социума.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государство, социальные обязанности государства, антропологический аспект, информационное общество, информационная культура, человеческий капитал, социальное государство, частная собственность, экономика.

THE ANTHROPOLOGICAL ASPECT OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY: THE QUESTION OF THE PROBLEM STATEMENT

© 2019

Gryaznova Elena Vladimirovna, Doctor of Philosophy, Head of the Department
of Philosophy and theologies

*Minin Nizhny Novgorod state pedagogical University
(603005, Russia, Nizhny Novgorod, Ulyanova str., 1, e-mail: egik37@yandex.ru)*

Treushnikov Ilya Anatolyevich, Doctor of Philosophy, Associate Professor, Professor
of the Department of Humanities and Socio-Economic Disciplines

*Russian State University of Justice (Privolzhsky branch)
(603022, Russia, Nizhny Novgorod, PR. Gagarina, d. 17, e-mail: treushnikovilya@mail.ru)*

Vladimirov Alexander Anatolyevich, doctor of philosophy, head of the Department
of Philosophy and social and legal Sciences»

*Volga State University of Water Transport
(603950, Russia, Nizhny Novgorod, Nesterov str., 5, e-mail: egik37@yandex.ru)*

Abstract. The subject of the study in this paper is the question of the problem of anthropological aspect of economic security of the country. This problem becomes relevant for a whole range of Sciences, which determines its interdisciplinary nature. In particular, it affects the economy, politics, law, theory of state, anthropology, sociology, philosophy, etc. The Formulation of the problem of anthropological aspect of economic security requires a systematic and interdisciplinary approach. In this paper, the authors focus on the analysis of the relationship of social responsibilities of the state with the anthropological aspect of the economic security of the country. The study found that the economic security of the country depends on the development of human capital in the first place. His condition is determined by the state's social responsibilities. These duties reflect the generic nature of the state. In modern conditions of development of information society there is a transformation of patrimonial qualities of the person that, in turn, will lead and to need of revision of the state as the subject providing economic security of the country in the conditions of development of information culture. The problem of the anthropological aspect of the economic security of the country should be based on comprehensive studies of the information culture of modern society as the basis of the culture of modern man and society.

Keywords: economic security, state, social obligations of the state, anthropological aspect, information society, information culture, human capital, social state, private property, economy

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты проблемы; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы

В современных условиях системного кризиса актуальнейшей проблемой становится обеспечение экономической безопасности страны. Мы полагаем, что необходимы не только конкретные экономические исследования данного вопроса, но и социальные, философ-

ские обоснования причин и последствий существующих проблем в этой сфере. Это позволит проанализировать различные аспекты вопроса обеспечения экономической безопасности страны.

Действительно, правовое регулирование экономических отношений и предупреждение преступлений в экономической сфере общества должны опираться на систему социальных, политических, психологических,

идеологических, геополитических и пр. отношений. В эпоху постнеклассического типа рациональности в научной картине мира необходимо мыслить системно на различных уровнях обобщения. Это позволит встраивать экономическую реальность в современное социокультурное пространство как форму бытия.

В одной из наших работ, мы анализировали проблему национальной безопасности России в контексте философии хозяйства, где был сделан вывод о том, что эта проблема имеет не столько социально-политический характер, сколько антропологический [20].

Сегодня появляется все больше исследований, посвященных антропологическим аспектам экономики, причем в различных сферах научного знания [2, 11, 13].

Объясняется такое положение тем фактом, что в основе любой общественной системы находится человек с его потребностями и способностями, т.е. его капиталом, человеческим потенциалом. Поэтому экономическая безопасность не может существовать и реализовываться вне человека. С другой стороны, следуя методологии системного мышления и диалектики, необходимо учитывать и институализацию человека и его бытия. Здесь наиболее значимым элементом в системе «Человек – Общество», выступает государство как социальный институт, отражающий специфику и динамику национальных интересов.

Несмотря на достаточно частое обращение к проблеме антропологического аспекта экономической безопасности, ее постановка как проблемы комплексной, междисциплинарной остается недостаточно четкой.

Постановка проблемы

Государство – это, прежде всего, активный субъект социума. При этом оно является и системным объектом социального пространства социума в целом, а не отдельного класса, партии, сообщества и т.д. Поэтому у государства есть целый спектр социальных обязанностей, которые определяют его объективным статусом как социального института, формируемые в ходе исторического и культурного развития страны. При этом правовые законы, и Конституция в том числе, могут иметь субъективный характер, отражающий интересы определенных субъектов государства.

Это может сразу же вызвать возражения, оправданные ссылками на Конституции, в которых записаны обязанности, в том числе и социальные: заботиться о пенсионерах, о женщинах и детях, о военных и служащих, об инвалидах и т.д. Кроме того, в законах отражены возможные, желаемые виды обязанностей государства, которые не всегда становятся актуальными.

В первую очередь, следует разделить потенциальные обязанности государства от определенных «социальных деятельностей», которые могут свидетельствовать об актуальных функциях государства. Виды реальных социальных деятельностей государства направлены на получение конкретных результатов, которые позволяют обеспечить экономическую безопасность общества и человека в нем.

В данной статье, анализируя социальные обязанности государства в обеспечении экономической безопасности, мы принимаем положение о не строгом разделении понятий «экономическая» и «хозяйственная» деятельность [14]. Данная работа является логическим продолжением разработки принципов исследования социального государства, отраженных в ряде наших публикаций [5,6].

Обсуждение результатов и перспективы дальнейших изысканий рассматриваемого направления

Вслед за Л.А. Зеленовым мы считаем, что социальные обязанности государства определяют его природой и сущностью [9,10].

При изучении методологических и теоретических основ социального государства нами было показано, что обязанности государства определяются объективными причинами его возникновения (частная собственность и

классы) и основными его сущностными характеристиками (порядок, насилие и подчинение) [5,6].

Такая позиция подтверждается историей развития государства, которая не всегда показывает только миротворческий и гуманный характер данного социального института. Эти черты оно наследует именно от своего сущностного качества - классовости, а не общенародно-сти.

Детерминация обязанностей государства осуществляется именно на основе его сущностных свойств. Во-первых, государство должно защищать класс собственников от внешних и внутренних врагов. Во-вторых, оно обязано на законодательном уровне обеспечить защиту частной собственности на своей территории. В-третьих, государство обязано регулировать гражданские отношения в социуме. В-четвертых, в обязанности государства входит социальная защита граждан.

Данные обязанности предусматривают и соответствующие права государства, например, право защиты, принуждения, регламентирования и т.д., которые реализуются в рамках правовых полномочий государственных органов власти.

Кроме обязанностей существуют функции государства, которые оно может выполнять в различной степени, например, благотворительность, регулирование цен и налогообложения, строительство дорог и жилья и т.д. Такое положение дел диктуется, опять же, природой самого государства.

Социальные обязанности государства задают цели для его социальной деятельности. Выполняется эта деятельность органами государства, отвечающими за соответствующий функционал, контролируется и регулируется она с помощью трех ветвей власти.

Первое, на что мы обращаем внимание в данном аспекте – это ответ на вопрос: управляет ли государство экономической сферой общества?

Как показывают исследования, сегодня существует позиция, согласно которой государство должно постепенно уходить из сферы экономики [8, 17].

Чем это может быть обусловлено? Как нам кажется, во-первых, происходит присвоение частными собственниками общенациональной собственности. Иными словами, государство уже не может удерживать национальное богатство в своих руках, продавая или отдавая его частному капиталу. Во-вторых, делается ставка на рыночную экономику, которая не нуждается в дополнительной управленческой функции государства.

Примером может послужить ситуация в российской экономике 90-гг. прошлого столетия, когда она получила определенную свободу, даже в некоторой степени, граничащей с произволом. Государству остались в экономике функции сбора налогов и пошлин, оформление операций с недвижимостью, выпуск денежных знаков, создание стабилизационного фонда, приватизации, работа с госбюджетом, обеспечение социальных выплат. Иначе говоря, экономическая деятельность государства свелась к деятельности финансовой. Оно больше не участвует или участвует, но частично в таких экономических процессах, как производство, распределение, обмен и потребление благ.

Получается, что базовые экономические функции государством не реализуются. А то, что ему осталось – это виртуальные процессы: производство, распределение, обмен и потребление денег, которые в современной экономике и есть виртуальные объекты [1, 19].

Участие государства в экономике сырьевых ресурсов – это показатель того, что оно способно действовать лишь там, где не требуется вложение больших трудозатрат, а прибыль и отдача быстрые и большие. Производство связано с риском, т.к. предусматривает вложение денег и возможную их потерю, развитие производства, получение товара, превращение его в прибыль. Поэтому наше государство не является предпринимателем, оно занимается бизнесом.

При таком раскладе государству сложно вернуться в реальную экономику. Оно отошло от управленческой деятельности в ней. Плановая экономика СССР имела свои перекосы, но и давала положительные результаты. Почему бы не найти модель, учитывающую плюсы и минусы обоих видов экономики плановой и рыночной?

Экономические кризисы в стране – это результат хаоса в экономике, который в свою очередь вызван невыполнением государством своих управленческих функций: планирование, регулирование, контроль, корректировка. Обратимся к статистике, чтобы увидеть реальную картину результата деятельности государства в нашей стране.

Статистика показывает, что по такому показателю как «здоровье населения» Россия в 2016 году занимала 119 позицию в мировом рейтинге [12].

По уровню образования наша страна находилась на 36 месте [15]. По сравнению с вхождением СССР в тройку лидеров по данному показателю, можно констатировать резкое снижение качества человеческого капитала.

Такой показатель как «расходы на науку», также отодвинул Россию на 32 место в рейтинге стран мира [16]. «Инновационный и научный потенциал государства является необходимым элементом выстраивания стратегии модернизации экономики и перехода страны к инновационному развитию» - отмечают Е.Н. Григорьева и А.К. Морозкина [7, с. 124]. Если учесть что научный и инновационный потенциал напрямую зависят от человеческого потенциала, то об инновационном развитии нашей страны цифры говорят сами за себя. Так, в рейтинге конкурентоспособности, проводимом Всемирным экономическим форумом, Россия не попадает в список 36 стран мира с инновационным типом развития экономики [21].

Мы не случайно выделили эти показатели. Именно они показывают уровень развития человеческого капитала страны – одного из важнейших экономических показателей, отвечающих за ее конкурентоспособность и безопасность.

Не смотря на снижение показателей качества человеческого капитала, в России растут расходы на национальную безопасность. В этом рейтинге наша страна занимает лидирующие позиции [18].

Вывод напрашивается сам собой – если государство вынуждено вкладывать огромные средства не на развитие человеческого капитала и производства, а на борьбу с преступностью и терроризмом, то его следует обозначить как «хрупкое государство». Мы писали об этом еще 2013 году [3,4].

Однако на пороге 2020 года мало что изменилось в России в лучшую сторону в этом плане. По индексу человеческого развития наша страна занимает только 49 позицию в мире [7, с. 152].

Проведенное исследование показало, что антропологический аспект обеспечения экономической безопасности страны является ключевым в данном вопросе и требует системного изучения.

Современное государство в России не выполняет своих функций управления экономикой. Оно не является «хозяином», а выступает в роли бизнесмена, гонящегося за быстрой сверхприбылью. При этом государство перестает быть социальным. По сути своей оно - частный собственник, который эксплуатирует свой народ на основе подчинения и насилия. Экономическая безопасность обеспечивается не за счет базовых обязанностей и деятельности государства, а за счет финансовых вложений в нее, «честным способом» отобранных у народа.

Если природу государства изменить нельзя, то можно изменить сам социум, расширить класс собственников. Необходимо сделать установку на целях деятельности государства – обеспечение формирования и реализации человеческого капитала на благо каждого человека и всего народа. Задача государства должна заключаться в грамотном перераспределении ресурсов. Идея эта не нова,

она была высказана еще Аристотелем в представлении об идеальном обществе. В его основе – большинство свободных граждан, обладающих собственностью и доходом, позволяющим участвовать им в управлении государством. В закрытой экономике СССР была крайность, выражающаяся в стремлении к максимальному контролю над всеми сферами жизни. Такой подход, не смотря на кажущуюся эффективность, не позволил обеспечить экономическую безопасность государства. Сегодня мы впадаем в другую крайность – государство отстранилось от управления экономикой, что также не обеспечивает экономическую безопасность страны. Роль современного социального государства и должна проявиться в том, чтобы создать условия для обеспечения стабильного состояния экономики и ее безопасности.

Но вопрос останется открытым до тех пор, пока мы не определим сущности социального государства. Возможно ли оно, если сохраняться такие его родовые качества как классы и частная собственность? Может, нужна иная форма субъекта управления?

Изучение антропологического аспекта обеспечения экономической безопасности выводит нас на мысль о том, что политика государства должна быть направлена на развитие человека, прежде всего. Исследований в этой области достаточно много, но они требуют систематизации и апробации в современных условиях глобализации и информатизации. Основная проблема заключается в том, что меняется сам человек, трансформируются его родовые качества. Он переносит деятельность и общение в информационную среду, сам при этом становясь информационным квазисубъектом. И причина этих трансформаций, опять же, в самом человеке, пожелавшем отказаться от традиционной системы ценностей, которая развивалась тысячелетиями, т.к. она теперь не является помехой в стремлении к удобной, комфортной и технологичной жизни. Теперь аксиологическая подсистема культуры человека носит мозаичный характер и определяет формирование мировоззрения каждого человека и общества в целом как набор потребительских функций. Человек меняется, меняя социальные отношения, нормы и правила. Именно поэтому изучение механизмов обеспечения экономической безопасности страны надо проводить на основе системного изучения современного человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Архипова В.В. *Современные проблемы развития и перспективы реформирования мировой финансовой системы: автореферат дис. ... кандидата экономических наук* : 08.00.14. Москва, 2015. 22 с.
2. Багаудинов А. М. *Амбивалентность духовности в информационном обществе* : автореф. дис. ... доктора философских наук : 09.00.11. Уфа, 2016. 321 с.
3. Грязнова Е.В. «Хрупкое» государство: критерии определения. // *Политика и Общество*. 2013. № 1. С. 57-65. DOI: 10.7256/1812-8696.2013.01.7
4. Грязнова Е.В., Пасхин Е.Н., Шилова Е.Е. *Является ли Россия «хрупким» государством // Социодинамика*. 2013. № 4. С.1-58. DOI: 10.7256/2306-0158.2013.4.573. URL:
5. Грязнова Е.В., Зеленев Л.А., Владимиров А.А., Треушников И.А. *Методологические принципы исследования социального государства / Е.В. Грязнова, // Социодинамика*. 2017. № 4. С.38–58.
6. Грязнова Е.В., Зеленев Л.А., Владимиров А.А., Треушников И.А. *Теоретические основы социального государства // Социодинамика*. – 2017. № 5. С.44–71.
7. *Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2018 год / под ред. С.Н.Бобылева и Л.М.Григорьева. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2018. 172 с.*
8. Егоршин А.П. *Анализ экономических факторов кризиса, влияющих на деятельность реального сектора экономики в России / А.П. Егоршин, Р.Я. Вакуленко // Вестник Мининского университета*. №3. 2013. С. 1–6.
9. Зеленев Л. А. *Социальные константы: монография / Л. А. Зеленев. Нижний Новгород : Изд-во Гладкова, 2010. 55 с.*
10. Зеленев Л.А., Владимиров А. А., Загорная Л. П. *Атрибутивная теория социального государства: монография. Н.Новгород, 2014. 183 с.*
11. Лелехин В. А. *Антропологический подход в исследовании проблемы сущностных признаков российской цивилизации: автореферат дис. ... кандидата философских наук* : 09.00.13. Москва, 2015. 22 с.
12. *Мировой рейтинг здоровья населения*. <http://stop-news.com/zdorove/mirovoj-rejting-zdorovya-naseleniya>
13. Мироншин М. С. *Антропологические проблемы философии хо-*

- зйства С.Н. Булгакова : автореферат дисс ... кандидата философских наук : 09.00.03. Мытищи, 2018. 21 с.
14. Осипов Ю.М. Философия хозяйства. В двух книгах. М.: Юристъ, 2001. 264 с.
15. Рейтинг стран мира по уровню образования <http://nonews.co/directory/lists/countries/education>
16. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>
17. Российское общество и вызовы времени. Книга пятая / [М.К. Горшков и др.]; под ред. М.К. Горшкова, В.В. Петухова. – М.: Весь Мир, 2017. 420 с.
18. Россия в цифрах. 2018: Крат стат.сб. /Росстат. М., 2018 . 522 с.
19. Третьякова И. Н., Кудинова Ю.А. Ключевые проблемы российской экономики //Международный научный журнал «Символ науки». №4. 2016. С. 231-236.
20. Треушников И.А. Национальная безопасность в контексте философии хозяйства // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения. Вестник Нижегородской академии МВД России. 2002. № 2. С. 59 - 69.
21. Global Competitiveness Index 2017–2018, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/appendix-a-methodology-and-computation-of-the-global-competitiveness-index-2017-2018/>

Статья поступила в редакцию 14.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.011

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0038

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

© 2019

Левкина Елена Владимировна, старший преподаватель
кафедры экономики предприятия
Дальневосточный федеральный университет
(690001, Россия, Владивосток, ул. Светланская, 143, e-mail: a553330@mail.ru)
Гусев Евгений Георгиевич, доцент кафедры математики и моделирования,
кандидат экономических наук
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: qwert.g@bk.ru)

Аннотация. Снижение основных показателей социально-экономического развития страны, ужесточение санкционной политики, падение нефтегазовых доходов, как одного из основных источников формирования государственного бюджета, сокращение инвестиций в основной капитал свидетельствует о рецессии российской экономики. Развитие национальной экономики невозможно без эффективного управления деятельностью хозяйствующих субъектов. Следовательно, необходимость оценки эффективности деятельности предприятий, отраслевой группы, промышленности в целом приобретает особую актуальность. Проблема оценки эффективности всегда была в поле зрения российских и зарубежных ученых. Категорию «эффективность» можно отнести к ряду ключевых в экономике. Говоря об эффективности, следует отметить, прежде всего, что это многоаспектное и противоречивое понятие. В последние годы многие авторы обращаются к дефиниции эффективности, среди которых И.А. Чернышев, Н.Н. Киреев, И.А. Моисеева, Ж.В. Кочелаба, В.В. Стецюк, О.Н. Андреева, Ю.А. Лимарева, К.Р. Маргания. Исследование указанных работ позволяет сделать вывод, что существует множество подходов к определению содержания эффективности и ее оценки. Авторы выделяют как общие характеристики эффективности, так и детализируют, уточняют отдельные ее составляющие. Сбалансированное и своевременное развитие транспортной инфраструктуры — это фундамент для уверенного долгосрочного социально-экономического развития, наращивания объемов внешней и внутренней торговли. В 2017 году в результате положительных изменений в торговле, а также активизации товарооборота с Китаем и значительного увеличения транзита через Россию между Китаем и Европой был зафиксирован рост российского рынка грузоперевозок. Доходность такого вида деятельности привела к появлению на рынке множества различных транспортных компаний. Чтобы привлечь больше клиентов, они стараются максимизировать качество своих услуг и предоставить дополнительные услуги в виде страховки, оформления документации, погрузки и разгрузки, предоставления складов. Таким образом, вектором развития транспортной отрасли является наращивание прибыли и совершенствование управления финансовыми ресурсами. Соответственно, приоритетными критериями оценки функционирования являются показатели, отражающие динамику финансовых результатов и эффективности использования финансовых ресурсов. Цель исследования — оценка финансовой составляющей эффективности деятельности транспортных предприятий. В работе использованы статистические и графические методы исследования. В исследовании методических подходов оценки эффективности деятельности использовались труды зарубежных и российских авторов: Р. Каплана и Д. Нортон [1], Р. Таффлера и Г. Тишоу [2], И.А. Бланка [3], О.В. Ефимовой [4], А.Д. Шеремета [5], Г.С. Савицкой [6], Е.Н. Ялуниной [7], Ю. А. Лимаревой [8], К.Р. Маргании [9] и др. На основе изученных методических подходов оценки эффективности, в работе представлен анализ современного состояния финансов транспортной отрасли и эффективности управления ими.

Ключевые слова: транспорт, эффективность, прибыль, финансовое состояние, анализ, ликвидность, финансовая устойчивость

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL COMPONENT OF THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF THE TRANSPORT INDUSTRY OF RUSSIA

© 2019

Levkina Elena Vladimirovna, senior Lecturer of the Department
of «Economics & management»
Vladivostok State University of Economics and Service
(690001, Russia, Vladivostok, Svetlanskaya st, 143, e-mail: a553330@mail.ru)
Gusev Evgeniy Georgievich, associate Professor of the Department of Mathematics
and Modeling, Candidate of Economic Sciences
Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, street Gogolya, 41, e-mail: viktoriya.malysheva99@vvsu.ru)

Abstract. The decline in the main indicators of the country's socio-economic development, the tightening of the sanctions policy, the fall in oil and gas revenues, as one of the main sources of the state budget, the reduction in fixed capital investment indicates a recession in the Russian economy. The development of the national economy is impossible without effective management of the activities of economic entities. Consequently, the need to assess the performance of enterprises, industry groups, industry as a whole is of particular relevance. The problem of performance evaluation has always been in the field of view of Russian and foreign scientists. The category of "efficiency" can be classified as key in the economy. Speaking about efficiency, it should be noted, first of all, that this is a multidimensional and controversial concept. In recent years, many authors have turned to the definition of efficiency, including I.A. Chernyshev, N.N. Kireev, I.A. Moiseeva, J.V. Kochelaba, V.V. Stetsyuk, O.N. Andreeva, Yu.A. Limareva, K.R. Margania. The study of these works leads to the conclusion that there are many approaches to determining the content of efficiency and its evaluation. The authors identify both the general characteristics of efficiency, and detail, clarify its individual components. A balanced and timely development of transport infrastructure is the foundation for confident long-term socio-economic development, increasing the volume of foreign and domestic trade. In 2017, as a result of positive changes in trade, as well as increased trade with China and a significant increase in transit through Russia between China and Europe, growth in the Russian freight market was recorded. The profitability of this type of activity led to the appearance on the market of many different transport companies. In order to attract more customers, they try to maximize the quality of their services and provide additional services in the form of insurance, paperwork, loading and unloading, and provision of warehouses. Thus, the vector of development of the transport industry is increasing profits and improving the management of financial resources. Accordingly, the priority criteria for

evaluating the functioning are indicators reflecting the dynamics of financial results and the efficiency of use of financial resources. The purpose of the study is to assess the financial component of the efficiency of transport enterprises. We used statistical and graphical research methods. In the study of methodological approaches to assessing the effectiveness of activities, the works of foreign and Russian authors were used: R. Kaplan and D. Norton [1], R. Taffler and G. Tishou [2], I.A. Blanca [3], O.V. Efimova [4], A.D. Sheremeta [5], G.S. Savitskaya [6], E.N. Yalunina [7], Yu. A. Limareva [8], K.R. Margania [9] et al. On the basis of the studied methodological approaches to evaluating the effectiveness, the paper presents an analysis of the current state of the finance sector of the transport industry and their effective management.

Keywords: transport, efficiency, profit, financial condition, analysis, liquidity, financial stability

Оценка эффективности деятельности организации предусматривает четкое понимание того, что представляет собой «эффективность» как экономическая категория.

Однако, однозначной трактовки категории «эффективность» ни в отечественных, ни в зарубежных источниках не существует. В данной статье категория «эффективность» рассматривается, как способность субъекта хозяйствования получать большее количество полезных благ в расчете на единицу ресурсов, которые использовались, развиваться и достигать поставленные цели, сохраняя при этом сбалансированное взаимодействие всех подсистем.

Выделяют следующие виды эффективности деятельности: общественную, производственную, социальную, техническую, и экономическую эффективность. Все представленные виды эффективности при взаимодействии образуют синергетический эффект, который оказывает положительное воздействие на всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Финансовая эффективность характеризуется, как абсолютными показателями (доход, прибыль), так и относительными (рентабельность). Показатели рентабельности предоставляют возможность внутриотраслевого и межотраслевого сравнения на основе официальной статистики и отчетности предприятий. При условии высокого качества статистических данных коэффициенты рентабельности позволяют получить результаты наибольшей точности и информативности о прибыльности функционирования совокупности предприятий. Для оценки эффективности деятельности транспортных предприятий можно предложить как универсальные ключевые показатели эффективности, так и специфические.

К универсальным ключевым показателям эффективности транспортных компаний можно отнести: выручку от реализации, прибыль до вычета процентов и налогов, рентабельность услуг транспортных компаний, долю доходов от перевозок в общей сумме доходов транспортного предприятия, производительность труда, рентабельность активов, операционную прибыль, коэффициент оборачиваемости и другие показатели.

В таблице 1 представлена динамика финансовых коэффициентов транспортно-экспедиционных компаний России за 2012-2017 годы.

Таблица 1 - Динамика финансовых коэффициентов транспортно-экспедиционных компаний России за 2012-2017 годы

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент автономии	0,24	0,19	0,17	0,15	0,15	0,15
Коэффициент финансового левериджа	0,77	1,13	1,19	1,32	1,52	1,84
Коэффициент мобильности имущества	0,56	0,95	0,97	0,99	1	1
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,08	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05
Коэффициент обеспеченности запасов	-0,82	0,1	0,13	0,18	0,23	0,22
Коэффициент покрытия инвестиций	0,37	0,31	0,27	0,23	0,22	0,23
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,12	0,85	0,94	0,99	1	1

Согласно данным статистики, можно отметить рост закредитованности транспортно-экспедиционных компаний и снижения коэффициента автономии за 2012-2017 годы на 0,09 пунктов. Рост финансового левериджа на 1,07 пунктов также указывает на увеличение риска компаний.

В таблице 2 представлена динамика коэффициентов рентабельности транспортно-экспедиционных компаний России за 2012-2017 годы.

Таблица 2 - Динамика коэффициентов рентабельности транспортной отрасли России за 2012-2017 годы, в %

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж	0,8	2,6	2,4	2,3	2,4	2,6
Рентабельность продаж по EBIT	0,9	1,9	1,7	1,7	1,7	1,9
Норма чистой прибыли	0,4	1,1	1	1	1,1	1,2
Коэффициент покрытия процентов к уплате	2,15	2,21	2,07	2,13	2,96	3,71
Рентабельность активов	0,9	3,9	3,4	3,5	3,8	4,6
Рентабельность собственного капитала	17	42,4	40,8	45,1	46,1	54,1

Положительно характеризует деятельность транспортно-экспедиционных компаний ежегодный рост показателей рентабельности. Так, за 2012-2017 годы рентабельность продаж возросла на 1,8%, рентабельность чистых продаж на 0,8%. На рисунке 1 схематично представлена динамика коэффициентов рентабельности, отражающих эффективность использования финансовых ресурсов транспортно-экспедиционных компаний России за 2012-2017 годы.

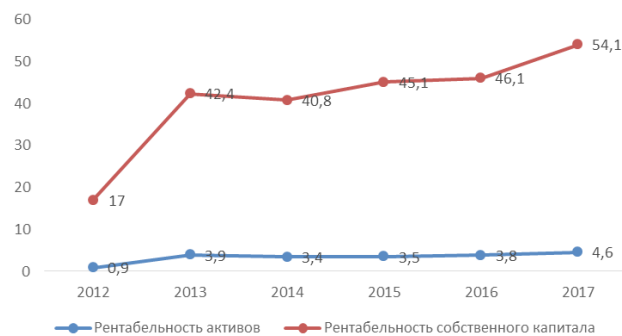


Рисунок 1 – Динамика коэффициентов рентабельности активов и собственного капитала транспортно-экспедиционных компаний России за 2012-2017 годы

На повышение эффективности управления финансовыми ресурсами указывает и рост показателей рентабельности имущества и капитала. За 2012-2017 годы рентабельность активов возросла на 3,5%, рентабельность собственного капитала на 37,1% (рисунок 1).

Для прогнозирования финансовых показателей эффективности функционирования транспортной отрасли авторами предлагается построение модели множественной регрессии. За основу необходимо рассмотреть ранее показатели по данным Федеральной службы государственной статистики, представленные в таблицах 1-2. Для прогнозирования необходимо выбрать факторные показатели, которые могут влиять на результативные факторы по выделенным направлениям. Выбор таких параметров осуществлялся путем логического анализа явлений, однако был ограничен имеющейся информацией о состоянии транспортной отрасли на современный период.

На наш взгляд, коэффициент финансового левериджа косвенно влияет на результативный показатель, а «рентабельность продаж» и «рентабельность активов» являются прямыми показателями, которые могут значительно повлиять на результаты при дальнейшем создании благоприятных условий развития транспортной отрасли. Для того, чтобы можно было верифицировать прогнозные возможности модели, в расчеты факторов и результирующего показателя взяты значения показателей за 2012-2017 годы.

Таблица 3 – Исходные данные для прогнозирования финансовых показателей эффективности функционирования транспортной отрасли в России

Годы	У	X1	X2	X3	X4	X5
	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность собственного капитала, %	Коэффициент автономии, %	Коэффициент финансового левериджа, %	Норма чистой прибыли, %
2012	0,8	0,9	17	24	77	0,4
2013	2,6	3,9	42,4	19	113	1,1
2014	2,4	3,4	40,8	17	119	1
2015	2,3	3,5	45,1	15	132	1
2016	2,4	3,8	46,1	15	152	1,1
2017	2,6	4,6	54,1	15	184	1,2

Источник: [составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]] // - Режим доступа: <http://www.primstat.gks.ru/>

В результате расчетов было получено уравнение множественной регрессии: $Y = 4,0089 + 1,4466X1 - 0,07449X2 - 0,09301X3 - 0,00849X4 - 0,8968X5$. Возможна экономическая интерпретация параметров модели: увеличение X1 на 1 ед.изм. приводит к увеличению Y в среднем на 1,447 ед.изм.; увеличение X2 на 1 ед.изм. приводит к уменьшению Y в среднем на 0,0745 ед.изм.; увеличение X3 на 1 ед.изм. приводит к уменьшению Y в среднем на 0,093 ед.изм.; увеличение X4 на 1 ед.изм. приводит к уменьшению Y в среднем на 0,00849 ед.изм.; увеличение X5 на 1 ед.изм. приводит к уменьшению Y в среднем на 0,897 ед.изм.

Статистическая значимость и адекватность уравнения проверена с помощью коэффициента детерминации и критерия Фишера.

Установлено, что в исследуемой ситуации 100% общей вариативности результативного показателя объясняется изменением факторов. Установлено также, что параметры модели статистически значимы. Так, подставив в уравнение значения факторов за 2017 год, получим показатель оборота предприятий в размере 2,56, что на 99,9% соответствует реальному значению результирующего показателя в 2017 году.

Проверка модели на адекватность и статистическую значимость позволяет её использование для составления прогнозов. Вычисление прогноза осуществляется с помощью подстановки в уравнение ожидаемой величины факторных признаков. Рассчитав тренд и ошибку трендовой модели каждого фактора, построим прогноз на 2019 и 2020 годы по пессимистическому, реалистическому и оптимистическому сценариям.

Таблица 4 – Вспомогательная таблица для вычисления прогнозных величин факторных признаков

Год прогноза	Вид прогноза	X1	X2	X3	X4	X5	Прогнозное значение Y
2019	Оптимистический	6,54	60,93	11,42	183,75	1,37	5,08
	Реалистический	5,06	59,51	16,50	202,40	1,32	2,46
	Пессимистический	5,11	60,11	16,67	204,44	1,33	2,44
2020	Оптимистический	9,30	68,62	8,70	183,50	1,56	8,58
	Реалистический	5,57	65,46	18,15	222,64	1,45	2,30
	Пессимистический	4,86	57,11	15,83	194,22	1,27	2,52

При построении тренда по показателю «норма чистой прибыли» ошибка прогноза получилась на уровне 56%, что показывает невозможность верификации прогноза по данной переменной. По остальным факторам значения ошибки не превысили 6%. Исходя из прогнозных значений результирующего показателя, следует отметить, что прогноз оборота предприятий на 2019 год по оптимистическому сценарию – 5,08 %, что на 2,48% превышает текущее значение показателя.

Таким образом, диагностика эффективности функционирования транспортной отрасли способствует принятию рациональных решений в разработке страте-

гий перспективного развития отраслевых комплексов. Применяя систему диагностики для оценки эффективности предприятий на мезоуровне, необходимо постоянно сравнивать положительные последствия применения этой системы и текущие расходы на поддержание ее функционирования. Совершенствование системы оценки эффективности отраслевых комплексов является особенно актуальной с точки зрения определения перспектив развития национальной экономики. Так как качественно проведенная оценка эффективности функционирования транспортной отрасли создает необходимую аналитическую основу для формирования условий стратегического развития и определения рациональных мер по определению мер государственной поддержки. С этой целью предложено осуществлять оценку эффективности транспортных предприятий на основе применения ключевых финансовых показателей эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014.
2. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // *The Journal of Finance*. 1968. Sept. P. 589–609.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. — Киев: «Ника-Центр», «Эльга», 2016. — 420 с.
4. Ефимова, О.В. Анализ собственного капитала / О.В.Ефимова // *Бухгалтерский учет*. — 2017. - №1. - С. 97-101.
5. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / Е.В.Негашев. — 2-изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2016. — 208с.
6. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. — 3-е изд., испр. / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 314 с.
7. Ялунина Е.Н., Гаянова В.М. Повышение эффективности развития пищевой промышленности в России с помощью инструментов стратегического управления // *Российское предпринимательство*. — 2014. — Том 15. — № 17. — С. 120-133.
8. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Эволюция категории «эффективность» в экономической науке // *Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн*. 2014. № 4 (5). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1169>
9. Марганиа К.Р. Показатели эффективности предприятий на микро- и макроуровне/ *Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений — Электрон. журн.* — М.: АТиСО, 2009 г., № гос. регистрации 0420600008. Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2009/Marganiya.pdf>, свободный – Загл. с экрана - 0,6 н.л

Статья поступила в редакцию 05.07.2019
Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.341.42
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0039

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2019
AuthorID: 632493
SPIN-код: 4711-4240

Донецкова Ольга Юрьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Банковское дело и страхование»

AuthorID: 633293
SPIN-код: 3932-7685

Плужник Анна Борисовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Банковское дело и страхование»
Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург проспект Победы, 13, e-mail: osu_bank@mail.ru)

Аннотация. Актуальность темы обусловлена важностью обеспечения устойчивого взаимодействия банковского и реального секторов экономики для эффективного управления ресурсами, рационального применения многообразных форм и инструментов кредитования. Основы функционирования банковского сектора страны изучены полно и многосторонне, однако, недостаточно раскрытым является комплексный подход к изучению взаимодействия банковского и реального секторов экономики. Целью нашего исследования статьи выступает разработка методических рекомендаций роста эффективности функционирования банковского и реального секторов экономики при их взаимодействии. Методология статьи включает общенаучные методы исследования, методы системного анализа и синтеза, методы анализа статистических данных. Научная новизна исследования отмечает необходимость институциональных и функциональных форм взаимодействия банковского и реального сектора экономики. Анализ позволил выделить важную роль банков в денежных потоках, доминирование диверсифицированного кредитования, формой обеспечения которого являются гарантии и поручительства, имущество, принятое в обеспечение и ценные бумаги. Однако, нами выявлено, что в банковском секторе на достаточно высоком уровне остаются кредитные риски. При этом, деловая активность банков отражает положительные тенденции развития банковского сектора в целом. В результате проведенного анализа состояния и тенденций развития банковского сектора, авторы утверждают о наличии высокого потенциала для развития взаимоотношений с реальным сектором. Нами отмечается важная роль государства в вопросе развитии взаимодействия банковского и реального секторов экономики на каждой стадии экономического цикла.

Ключевые слова: банковский сектор, реальный сектор экономики, взаимодействие секторов, кредитование, кредит.

THE INTERACTION OF BANK AND REAL SECTORS OF THE ECONOMY: STATUS AND PROSPECTS

© 2019

Donetskova Olga Yurievna, candidate of economic Sciences,
associate Professor of Banking and insurance

Pluzhnik Anna Borisovna, candidate of economic Sciences,
associate Professor of Banking and insurance
Orenburg State University

(460018, Russia, Orenburg Pobedy Avenue, 13, e-mail: osu_bank@mail.ru)

Abstract. The relevance of the topic is due to the importance of ensuring sustainable interaction between the banking and real sectors of the economy for the effective management of resources, the rational use of various forms and instruments of lending. The basics of the functioning of the banking sector of the country have been studied fully and multilaterally, however, an integrated approach to the study of the interaction of the banking and real sectors of the economy is not sufficiently disclosed. The purpose of our study is to develop guidelines for increasing the efficiency of the banking and real sectors of the economy in their interaction. The methodology of the article includes General scientific research methods, methods of system analysis and synthesis, methods of statistical data analysis. The scientific novelty of the study emphasizes the need for institutional and functional forms of interaction between the banking and real sectors of the economy. The analysis made it possible to highlight the important role of banks in cash flows, the dominance of diversified lending, the form of which are guarantees and guarantees, property taken as collateral and securities. However, we have revealed that credit risks remain at a high level in the banking sector. At the same time, business activity of banks reflects positive trends in the development of the banking sector as a whole. As a result of the analysis of the state and trends of the banking sector, the authors argue that there is a high potential for the development of relations with the real sector. We note the important role of the state in the development of interaction between the banking and real sectors of the economy at each stage of the economic cycle.

Keywords: banking sector, real sector of economy, interaction of sectors, crediting, credit.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Устойчивость взаимодействия секторов представляется возможной за счет формирования совершенной нормативно-правовой базы банковских, кредитных, инвестиционных и прочих финансовых отношений. Эффективность взаимодействия банковского и реального секторов повышается при значительной открытости и устойчивости банков, успешности реализации их функций. Взаимодействие банковского и реального секторов экономики обладает мультипликативным эффектом. Любые отрицательные изменения денежно-кредитного оборота негативно отражаются на объеме производства

продуктов (товаров и услуг) [1].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Интеграция развития банковского и реального секторов экономики предполагает использование инновационных методов менеджмента, общие подходы к планированию, организации, регулированию и контролю деятельности банковского бизнеса и производства. Данная тематика интересовала многих экономистов. Так, теоретические и прикладные основы взаимодействия банковского и реального секторов экономики исследовали В.С. Балабанов, В.Н. Живалов, В.В. Киселев, В.И. Колесников и другие.

Зависимость развития банковского и реального секторов от территориальных особенностей интересова- ла А.В. Аронова, М.В. Аликаеву, М.В. Романовского, З.К. Тавбулатова, Миленков А.В, Попов М.В. т.п. [2]. Основываясь на трудах отечественных и зарубежных экономистов, нами подчеркнута, что степень взаимодей- ствия банковского и реального секторов характери- зуется параметрами, демонстрирующими удовле- творение потребностей экономики в услугах по привлечению и размещению ресурсов и оценивающими качество этих услуг.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. Целью нашего иссле- дования статьи выступает разработка методических ре- комендаций роста эффективности функционирования банковского и реального секторов экономики при их взаимодействии.

Постановка задания. В ходе исследования данной темы, авторы исследуют институциональное развитие банковского и реального секторов, установлены на- правления развития постоянных устойчивых взаимоотно- шений между секторами, которые обеспечивают экономи- ческий рост страны. Нами отмечена высокая доля новых кредитов для малых и средних предприятий, предостав- ление которых стимулирует Центральный Банк за счет понижения процентной ставки. Исследование отмечает восстановление спроса на кредиты в условиях активнос- ти российской экономики. В исследовании отмечается наличие в России банкцентричной модели, характери- зуемой значительным удельным весом банков в об- щем объеме финансового посредничества.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. Методология статьи включает общенау- чные методы исследования, методы системного анализа и синтеза, методы анализа статистических данных.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результа- тов. Банковский сектор целесообразно рассматривать как совокупность институтов, аккумулирующих вре- менно свободные ресурсы и направляющие их в инве- стиции и кредиты в соответствии с нормами и прави- лами. Функциональная структура банковского сектора проявляется через посредничество в платежах и кредите для реального сектора [3]. По нашему мнению, именно функциональная структура представляет собой основу эффективного взаимодействия банковского и реально- го секторов экономики и дает возможность детально изучить условия устойчивости банковского сектора. Совместное институциональное развитие банковского и реального секторов определяет функциональное пред- назначение и целевые ориентиры банков для формиро- вания благоприятных денежно-кредитных отношений, оптимального аккумулирования ресурсов, их эффектив- ного использования [4].

Достижение эффективного взаимодействия банков- ского и реального секторов экономики, прироста их показателей развития представляется возможным при условии устойчивого экономического роста, учитывая влияния внешних и внутренних факторов; соблюде- ния средне- и долгосрочного прогнозирования экономи- ческих результатов, повышения уровня инноваций в реальном секторе экономики и т.п. Научная новизна нашего исследования заключается в определении инсти- туциональных и функциональных форм взаимодействия банковского и реального сектора экономики; предложе- нии взаимодействия банковского и реального секторов экономики, направленного на обеспечение необходи- мыми денежными ресурсами реальный сектор экономики и повышение уровня его инноваций (рисунок 1) [5].

Нами предполагается, что институциональная форма взаимодействия банковского и реального секторов вы- ражается через согласованные действия институтов для реализации функциональной формы (т.е. денежно-кре-

дитных отношений, посредничества в платежах и кре- дите и т.п.).



Рисунок 1- Взаимодействие банковского и реально- го секторов экономики (составлено автором)

Мы считаем, что развитие постоянных устойчивых взаимоотношений между секторами обеспечивает эконо- мический рост. Расширение платежей ускорит оборот ресурсов реального сектора экономики, а также выполне- ние им своих обязательств перед контрагентами и пер- ред государством в виде фискальных платежей. Развитие кредитных отношений между банковским и реальным секторами реализует непрерывность воспроизводствен- ного процесса, создает дополнительные рабочие места, увеличивает уровень доходов и т.п. Инвестиции и про- ектное финансирование будут способствовать внедре- нию инновации в реальный сектор экономики.

Рассмотрим насколько эффективно взаимодействие банковского и реального секторов экономики на сегод- няшний день. Согласно данным рисунка 2 отмечается постоянное увеличение абсолютных объемов и темпов прироста кредитования нефинансовых организаций, предприятий реального сектора экономики [6].

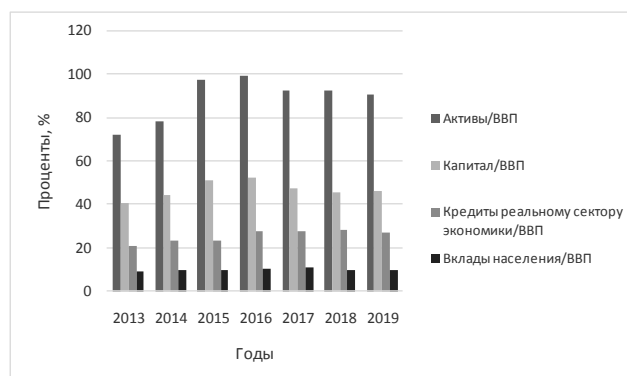


Рисунок 2- Макропруденциальные показатели бан- ковского сектора (составлено автором на основании данных ЦБ)

Данные Центрального Банка демонстрируют, что предоставление новых кредитов для малых и средних предприятий имеет более высокую динамику. Этому способствует, с одной стороны, восстановление спроса на кредиты в условиях активности российской экономи- ки, и, с другой стороны, понижение процентной ставки. Вследствие влияния данных положительных факторов отмечается рост деловой активности в России, в т.ч. в Оренбургском регионе. Обобщающим показателем, ха- рактеризующим состояние и тенденции взаимодействия банковского и реального секторов, является объем кре- дитов, предоставленных реальному сектору (рисунок 3).

На рисунке 3 отчетливо заметно, что доминантным в получении кредитов выступает обрабатывающие произ- водства (20,83 % от общего объема кредитов реальному сектору экономики), в т.ч. металлургия (12,56%); тор- говля (14,73 %) и прочие виды деятельности (34,33%) [7].

Стоит отметить, что кредиты реальному сектору предоставляются банками на завершение расчетов. Это еще раз подчеркивает, что в нашей стране функциони- рует банкцентричная модель, а именно, удельный вес банков в общем объеме финансового посредничества

составляет более 80%. Банкам отводится важная роль в динамике денежных потоков в экономике. Важно отметить, что через кредитование реализуется большая доля всех денежных потоков. Кредиты составляют 69% суммарных активов банковского сектора [8].



Рисунок 3- Величина кредитов, предоставленных реальному сектору экономики на 01.01.2019 г., в % от общего объема кредитов (составлено автором по данным ЦБ)

Таким образом, устойчивость развития банковского сектора является важным показателем экономического развития страны. Важным показателем устойчивости банков выступает оценка собственного капитала.

За год источники собственных средств увеличились на 3,7 %, причем увеличение в основном произошло за счет неиспользованной прибыли банков за отчетный период. Норматив достаточности капитала Н1.0 в целом по банковскому сектору имеет высокое значение на уровне 22,9 % (миним.8%) [7]

Таблица 1- Структура собственных средств банковского сектора *

Показатели	01.01.2018	01.01.2019
Уставный капитал	(30.88%)	(30.09%)
Добавочный капитал	(23.45%)	(20.76%)
Нераспределенная прибыль прошлых лет (непокрытые убытки прошлых лет)	(37.50%)	(34.44%)
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	(6.17%)	(11.06%)
Резервный фонд	(1.43%)	(1.35%)
Источники собственных средств	(100.00%)	(100.00%)

* составлено автором на основании данных ЦБ РФ

Нами предполагается, что, несмотря на достаточный запас собственных средств, банки будут стремиться увеличивать свою капитальную базу по мере роста активов, в т.ч. их кредитных портфелей. Проанализируем показатели оценки активов банковского сектора. Объем активов, приносящих доход в целом по банковскому сектору, составляет 83, 35 % в общем объеме активов, объем доходных активов превышает средний показатель по небольшим российским банкам (77 %) [10].



Рисунок 4- Структура доходных активов банковского сектора (составлено автором на основании данных ЦБ РФ)

На составленном нами рисунке 4 заметно незначительное снижение по предоставленным межбанковским кредитам, вложениям в векселя и в ценные бумаги, при этом увеличились суммы кредитования юридических и физических лиц, вложения в операции лизинга и приобретенные права требования. В итоге общая сумма доходных активов увеличилась на 10,5 % с 74335, 58 млрд. руб. в 2018 году до 82109, 19 млрд. руб. в 2019 году соответственно.

Стоит отметить, что в настоящее время банки делают упор на диверсифицированное кредитование, формой обеспечения которого являются гарантии и поручительства (около 242 % обеспечения), имущество, принятое в обеспечение (44,08 %) и ценные бумаги (18,34%) Общий уровень обеспеченности кредитов достаточно высок и возможный невозврат кредитов, вероятно, будет возмещен объемом обеспечения.

Однако, в банковском секторе на достаточно высоком уровне остаются кредитные риски: за счет реализации мер надзорного реагирования осуществляется реклассификация ссуд. Так, по данным Центрального Банка, доля ссуд IV-V категорий качества составляет 12,4% в общем портфеле банков, в т.ч. проходящих процедуру финансового оздоровления. С исключением этих банков, доля ссуд плохого качества уменьшилась до 8,3% [11].

Тем не менее, динамика роста капитала и активов банка не столь значительны. Темпы роста прибыли превосходили их, что повысило рентабельность по банковскому сектору в целом. Рентабельность активов увеличилась с 0,97 до 1,54%, а рентабельность капитала выросла с 8,3 до 13,8% [12].

Следовательно, увеличение показателей эффективности дало возможность банковскому сектору страны встать на уровень, близкий к среднемировым значениям. О положительных тенденциях развития банковского сектора свидетельствуют также показатели деловой активности (рисунок 5) [13].



Рисунок 5- Показатели деловой активности банковского сектора (составлено автором на основании данных ЦБ РФ)

Таким образом, анализ состояния и тенденций развития банковского сектора дает возможность утверждать, что банковский сектор в целом характеризуется достаточной устойчивостью и имеет высокий потенциал для развития взаимоотношений с реальным сектором.

Однако развитие взаимодействия банковского и реального сектора экономики в России ограничено негативными факторами. К ним можно отнести:

- значительная степень риска в российской экономике;
- недостаточный уровень банковского кредитования для предприятий реального сектора экономики;
- неустойчивое финансовое состояние предприятий реального сектора экономики, износ их основных производственных фондов;
- монополизация банковского сектора крупными банками с государственным участием и преимущественно размещенных в Центральном федеральном округе страны [14].

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

Более подробно интеграцию банковского и реального секторов экономики субъекта Российской Федерации

изучает кафедра банковского дела и страхования ОГУ, рассматривающая данный процесс с точки зрения институционального и функционального подхода. О неизбежности трансформации отношений банков с промышленностью говорит Н.И. Парусимова [15]. О важной роли региональных банков в развитии экономики утверждает Т.Н. Зверькова [16]. Дядичко С.П. исследует базовые источники формирования инвестиционных ресурсов предприятий и определяет структуру пассивов банков как основу кредитования; выделяет факторы, влияющие на формирование ресурсов и кредитование субъектов экономики [17]. Демченко Л.В. [18], Михеева Н.Н. [19] анализируют привлеченные банковские ресурсы, отражающие инвестиционные возможности банка; сопоставляют величину процентной ставки и объем выданных кредитов реальному сектору экономики, определяют размер их ссудной задолженности, а также выявляют трудности, возникающие у банков при кредитовании предприятий.

Выявленные в исследовании проблемы приводят к ослаблению взаимодействия банковского и реального секторов экономики, к отставанию реального сектора экономики РФ от уровня развития экономик развитых зарубежных стран. Такой же вывод в своих исследованиях сделал Авдеев М.В., подчеркивающий необходимость ликвидации барьеров при взаимодействии банковского и реального секторов экономики путем саморегулирования и поддержки государственными органами. Таким образом, нами также отводится важная роль государства в развитии взаимодействия банковского и реального секторов экономики. Для разрешения асимметричности и перспективного взаимодействия банковского и реального секторов экономики во всех формах нами предполагается активное участие государства. В соответствии со спецификой стадий экономического цикла, государство будет исполнять антикризисную (в стадии кризиса), инфраструктурную (рецессия и депрессия) и инновационную роли (рост).

Так, на стадии кризиса, государственным органам отводится роль закрепления принципов адресности, доступности средств бюджета через мониторинг и оценку перспективных точек роста.

На стадии рецессии (депрессии) государство обеспечивает достаточность ресурсов для реализации капиталоемких и долгосрочных инфраструктурных проектов и гарантирует их стабильность. На данном этапе эффективно взаимодействие секторов посредством функционирования банковских синдикатов и консорциумов; активизации фондового рынка, применения инфраструктурных облигаций, обеспечения гарантийной и льготной поддержкой государства.

На стадии роста государству важно минимизировать риски и обеспечить достаточность ресурсов для исполнения рискованных и капиталоемких инновационных проектов, с применением гибридных финансовых инструментов, предусматривающих распределение нагрузки на участвующие банки, в зависимости от их размера, ресурсных возможностей, степени сложности и специфики стадий инновационного процесса.

В современной России отмечается дефицит качественных инноваций, инвестиционных проектов. В основном, положительный финансовый результат реального сектора экономики формируется за счет оптимизации бизнеса, экономии на издержках, размещении депозитов по повышенным ставкам в банках и т.п. Тем не менее, банки в перспективе должны быть ориентированы на увеличение кредитной активности для реального сектора экономики, укреплении взаимодействия с ним и поддержке экономического роста [20]. Данные мероприятия по формированию процентных ставок для кредитования реального сектора экономики заложены на перспективу.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. На основании данного исследова-

ования нами отмечается наличие высокого потенциала банковского сектора для взаимодействия с реальным сектором экономики. Однако, существование значительных рисков сотрудничества должно минимизироваться за счет государственной поддержки. По нашему мнению, на современном этапе важно обеспечить финансовую поддержку для реализации инновационных проектов предприятий. Очевидно, что совместное участие банковского и реального секторов экономики при поддержке государства позволит укорить экономический рост страны, повысить уровень ВВП, обеспечить устойчивость реального сектора экономики, повысить доверие к банковскому сектору.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Природа функционирования банковского сектора и реального сектора порождают причинно-следственную связь, выражающуюся в совокупности асимметрии целей, информации, поведения и результатов взаимодействия. Разнонаправленность целей банковского и реального секторов экономики, зачастую усугубляют асимметрию взаимодействия секторов. Таким образом, данная тема требует постоянного исследования и разработки мероприятий, позволяющих усиливать взаимодействие банковского и реального секторов экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Актуальные направления развития банковского дела: монография / коллектив авторов ; под ред. Н.Э. Соколинской, И.Е. Шакер. - Москва: КНОРУС, 2018. - 250 с.
2. Попов М.В. Актуальные проблемы банковского кредитования реального сектора экономики // Вестник СГСЭУ. - 2018. - № 2 (71). - с.156-161
3. Донецкова О. Ю. Природа взаимодействия финансовых посредников в реальном секторе экономики // Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: тезис. докл. Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием, Оренбург, 17 мая 2017 г.). - 2017. - С. 28-31
4. Разметова, А.М. Моделирование и оценка влияния результатов взаимодействия банковского и реального секторов экономики на экономический рост: выводы для России и Казахстана // Экономика и предпринимательство. - 2015 - № 9 (ч. 1) (62-1). - С. 163 - 171
5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020 и 2021 годов. [Электронный ресурс] // Центральный Банк. - 2018. - Режим доступа: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48125/on_2019\(2020-2021\).pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/48125/on_2019(2020-2021).pdf) - (дата обращения: 01.04.2019).
6. Обзор финансовой стабильности. IV квартал 2017 г. - I квартал 2018 г. [Электронный ресурс] // Центральный Банк. - 2018. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/Stability/OFS_17-03.pdf - (дата обращения: 01.04.2019).
7. Информация о банковской системе Российской Федерации [Электронный ресурс] // Центральный Банк. - 2019. - <http://www.cbr.ru/statistics/pdco/lic/> - (дата обращения: 12.04.2019).
8. Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам - резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств, млн руб. [Электронный ресурс] // Центральный Банк. - 2019. - <https://www.cbr.ru/statistics/pdco/sors/> - (дата обращения: 12.04.2019).
9. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. №196. Февраль, 2019 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.cbr.ru/collection/collection/file/14239/obs_196.pdf (дата обращения: 12.04.2019).
10. Парусимова Н.И. Банковское дело в условиях роста неопределенности // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2015. - № 4. - С. 318-321
11. Актуальные направления развития банковского дела: монография / коллектив авторов ; под ред. Н.Э. Соколинской, И.Е. Шакер. - Москва: КНОРУС, 2018. - 250 с.
12. Инструмент банковского аналитика, клиента банка для анализа финансового состояния и надежности банков [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://analizbankov.ru/index.php> (дата обращения: 12.04.2019).
13. Миленков, А.В. Концептуальные положения интеграции банковского и реального секторов субъекта РФ // Экономические и гуманитарные науки. - 2018. - №11. - С. 38-43
14. Парусимова Н.И. Трансформация отношений банков с промышленностью // Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: тезис. докл. Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием, Оренбург, 17 мая 2017 г.). - 2017. - Ч. 2. - С. 59-63
15. Зверькова Т. Н. Региональные банки в системе финансового посредничества: монография. - Оренбург: Агентство «Пресса», 2013. - 260 с.
16. Донецкова О. Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса в России // Денежное обращение, кредит, банки и другие финансовые посредники в трансформационной экономике. - 2014. - Вып. VI. - С. 30-33

17. Демченко Л. В. Проблемы банковского кредитования в России // *Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: тезис. докл. Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием, Оренбург, 17 мая 2017 г.)*. - 2017. - Ч. 2. - С. 23-27

18. Михеева, Н. Н. Отраслевое кредитование - драйвер роста экономики // *Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: тезис. докл. Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием, Оренбург, 17 мая 2017 г.)*. - Оренбург: ОГУ. - 2017. - Ч. 2. - С. 50-53.

19. Дядичко С. П. Основные источники инвестиционных ресурсов предприятий // *Вестник Оренбургского государственного университета*. - 2014. - № 14, декабрь. - С. 295-300

20. Плужник, А. Б. Границы универсализации и специализации в банковском бизнесе [Электронный ресурс] / Плужник А. Б., Полякова Е. Д. // *Промышленность: новые экономические реалии и перспективы развития: сб. материалов I Всерос. науч.-практ. конф. (с междунар. участием), 17 мая 2017 г., Оренбург: в 2 ч. / М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования «Оренбург. гос. ун-т»; [оргом. конф.: В. И. Жаданов (пред.) и др.]*. - Электрон. дан. - Оренбург: Агентство «Пресса», 2017. - Ч. 2. - С. 64-67. - 4 с.

Статья поступила в редакцию 02.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.6

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0040

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА РОССИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

© 2019

Ермилова Мария Игоревна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансового менеджмента

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
(117997, Россия, Москва, Стремянный переулок, дом 36, e-mail: masha080487@mail.ru)*

Аннотация. В статье сформулированы принципы организации системы финансирования российского рынка жилья, которые позволят повысить эффективность финансирования данной отрасли. В настоящее время система финансирования жилищного рынка России не является органической, строго структурированной. Для финансирования рынка используются различные инструменты и механизмы, такие как ипотечное кредитование, жилищный лизинг, накопительные кооперативы, однако, действуя разрозненно, они не позволяют достичь показателей, которые заявлены в различных программах развития и в национальном проекте. Предполагается, что усовершенствованная система финансирования рынка жилья с учетом представленных автором принципов может позволить решить такие важные задачи как обеспечение доступного и качественного жилья для населения, минимизация затрат на обеспечение качественным жильем, а также повышение благосостояния граждан России. В российской практике с учетом заявленных принципов организации системы финансирования жилищного рынка, целесообразно развивать структурно-функциональный подход. В совокупности с принципами он позволит выявлять, какие постоянные эффекты система финансирования производит на рынок жилья, какое влияние оказывает на эффективность и на другие социально значимые характеристики этого рынка. Именно системность и структурно-функциональность позволит обеспечить реализацию показателей, заявленных в национальном проекте «Жилье и городская среда».

Ключевые слова: жилищный рынок, финансирование рынка жилья, ипотечное кредитование, жилищные накопительные кооперативы, жилищный лизинг, принципы финансирования, система финансирования рынка, системный подход, доступностью жилья, мультипликатор занятости и инвестиций, рыночное финансирование.

FINANCING THE HOUSING MARKET OF RUSSIA: A SYSTEM APPROACH

© 2019

Ermilova Mariia Igorevna, Ph.D of Economics

*Plekhanov Russian University of Economics
(117997, Russia, Moscow, Stremyanny lane, 36, e-mail: masha080487@mail.ru)*

Abstract. The article formulates the principles for organizing the system for financing the Russian housing market, which will make it possible to increase the efficiency of financing this industry. At present, the system for financing the housing market in Russia is not organic, strictly structured. To finance the market, various tools and mechanisms are used, such as mortgage lending, housing leasing, savings cooperatives, however, acting scatteredly, they do not allow to achieve the indicators that are stated in various development programs and in the national project. It is assumed that an improved system for financing the housing market, taking into account the principles presented by the author, can solve such important tasks as ensuring affordable and high-quality housing for the population, minimizing the cost of providing quality housing, as well as improving the welfare of Russian citizens. In the Russian practice, taking into account the stated principles of organizing the system for financing the housing market, it is advisable to develop a structural-functional approach. Together with the principles, it will allow to identify what permanent effects the financing system produces on the housing market, what impact it has on efficiency and on other socially significant characteristics of this market. It is precisely the systematic nature and structural functionality that will ensure the implementation of the indicators stated in the national project "Housing and urban environment".

Keywords: housing market, housing market financing, mortgage lending, housing savings cooperatives, housing leasing, financing principles, market financing system, systematic approach, housing affordability, employment and investment multiplier, market financing.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В настоящее время в условиях разработки и реализации национальных проектов, в частности, «Жилье и городская среда», остро встает вопрос, каким образом будут достигнуты показатели, указанные в данном документе. Одним из основных направлений финансирования рынка жилья указывается ипотечное кредитование. Предполагается, что именно обеспечение условий доступности кредита позволит увеличить объемы проданной гражданам жилой недвижимости, а значит увеличит долю обеспеченного жильем населения.

Несмотря на наличие определенных проблем на рынке ипотечного кредитования, в части управления им, выделенных Новицкой Л.Ю., Кошелевой М.В. [1], Милоковой Э.Ф. [2], Брагиной Э.Н., Тлеубаевой А.А. [3], и др.; в риск-менеджменте, указанных в публикациях Малах С.А., Сервах В.В. [4], Мальцевой О.Е. [5], Трушниковой Е.В., Сычева К.И., Джек Л.Н. [6], Сабетовой Т.В., Шишкиной Н.В. [7], Синявской Е.Е. [8], Джолдошевой Т.Ю. [9] и др., в большей мере указывается на развитие именно ипотечных механизмов. Однако стоит отметить, что в мировой практике действуют и иные инструменты финансирования рынка жилья.

Особенности и преимущества жилищных накопительных кооперативов рассматривает Крылов М.В. [10], Коршунов П.Н. [11], Алчаков Э.И., Мишуров С.С. [12], Леонтьев А.И., Новикова Н.В. [13], Скрипниченко Д.А. [14]. Некоторые исследователи рассматривают ипотечное кредитование во взаимосвязи с накопительными кооперативами [15, 16 и др.]. Также еще одним инструментом представляется жилищный лизинг, который получил большее распространение в зарубежных странах. Как инструмент повышения доступности жилья его рассматривали такие авторы, как Калугин В.А., Королькова Д.И. [17], Байбикова К.Г., Иванов И.Б. [18], Мальцева А.Ю. [19], Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р. [20, 21] и др. Однако каждый из представленных инструментов рассматривается как отдельная единица, самостоятельный финансовый инструмент. Как таковая система финансирования жилищного рынка четко не структурирована. Существенный является рассмотрение финансирования рынка жилья с точки зрения системного подхода, который может позволить повысить эффективность финансирования данного рынка, связать отдельные элементы и обеспечить взаимодействие между всеми участниками процесса.

Анализ последних исследований и публикаций, в ко-

торых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

Жилищный рынок в современной теории и практике рассматривается многогранно. Одной из существенных сторон является его финансирование, поскольку это позволяет обеспечивать постоянный воспроизводственный процесс, а также способствует обеспечению граждан доступным жильем и в целом решает ряд социально-экономических задач страны. В большем числе исследований говорится об инвестициях на рынке жилья [22], финансировании строительства [23, 24 и др.]. В целом понятие жилищного финансирования в основном представлено в работе Клевцова В.В. [25]. Коростелева Т.С. рассматривает ипотеку как источник жилищного финансирования [26]. Однако все представленные исследования в основном говорят об отдельных механизмах и инструментах финансирования рынка жилья, но не конкретизируют необходимость системного подхода к такому финансированию. Анализ целого ряда работ, посвященных рынку жилья, показал, что системный подход не раскрыт как таковой, а в свете реализации национального проекта «Жилье и городская среда» видится необходимость формирования целостной, структурированной системы финансирования рынка жилья, которая будет действовать с учетом совокупности принципов, позволяющих повысить эффективность жилищного рынка в целом. В настоящее время система функционирует, но ее элементы действуют разрозненно, что не дает возможность повысить эффективность финансирования рынка жилья.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Инструменты и механизмы финансирования рынка жилья, функционируя самостоятельно, а также ввиду усиления роли отдельных из них (например, ипотечное кредитование), пока не смогли организовать в эффективную систему, которая определенным образом структурирована. Система финансирования российского рынка жилья имеет определенный субъектно-объектный состав, а также инструментарий, однако установление взаимосвязей между ними пока слабо установлено. Система финансирования должна быть такой, чтобы все было упорядочено, оптимизировано и обеспечивало максимальный позитивный эффект для всех участников рынка жилья, а также установила соответствия между стратегией экономического развития страны целям экономической политики. Для этого существенным является определение совокупности принципов, которым должна соответствовать система финансирования жилищного рынка. Определение и формулирование принципов системы финансирования рынка жилья является целью данного исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Понятие «финансирование» является комплексным, многогранным понятием, которое в различных сферах экономики может быть раскрыто с учетом специфики анализируемой отрасли.

В данном исследовании под понятием «финансирование» подразумевается выделение финансовых ресурсов в определенном объеме, различными способами (государственное, рыночное финансирование), с определенными внутренними издержками, путем определенной системы инструментов управления.

В систему инструментов управления могут быть включены какие-либо внутренние правила участников рынка, принципы, нормы, процентные ставки, комиссии, залоги и иные формы материального обеспечения кредита, депозиты, маржа, гранты, субсидии, дотации, национальные проекты, программы, бюджетные сметы, отраслевые программы, финансовые планы и т.п.

Система финансирования современного рынка жилья России должна все указанное ранее упорядочить, оптимизировать, обеспечить максимизацию положительных эффектов для общества и соответствие страте-

гии экономического развития страны, целям и задачам экономической политики, в том числе, в сфере жилищного строительства.

Неэффективная система финансирования жилищного рынка требует существенных дополнительных затрат из бюджета, может сокращать возможности производства общественных и смешанных благ.

Система финансирования рынка жилья должна действовать решению социальных проблем доступности жилья для населения при этом минимизируя затраты бюджетных ресурсов и максимально увеличивать косвенные эффекты воздействия на экономическое развитие страны.

Система финансирования рынка жилья предполагает решение таких задач, как:

- обеспечение доступного и качественного жилья для российских семей;
- социально-политических (создание социально-бытовых условий рождения детей в оптимальные сроки, их воспитание, получение образования в благоприятных культурно-бытовых условиях, формирование благоприятных условий для производительного труда их родителей, укрепление политического единства государства);
- минимизации затрат на обеспечение качественного жилья для российских семей (балансовое уравнение монетарной политики, оптимизация совокупной структуры полезности жилья и т.п.);
- рационального уменьшения бюджетных расходов на организацию финансирования жилищного и ипотечного рынков;
- дополнительных экономических эффектов использования дополнительных эффектов мультипликаторов занятости и инвестиций, которые формируются в сфере строительства жилья и ипотечного кредитования на смежные сферы экономической деятельности с целью увеличения темпов роста российской экономики;
- повышения благосостояния населения страны (на основе оптимизации структуры полезности жилья, формирования, делая акцент и усиливая воздействие сигналов рынка жилья через ипотечный рынок на производителей жилья).

Система финансирования жилищного рынка в целом может обеспечивать в той или иной степени ресурсами различные направления функционирования экономической системы, таким образом влияя на ее целостность и результативность.

Рынок жилья может быть максимально ориентирован на повышение уровня благосостояния населения, экономии ресурсов и денежных средств заемщиков, на реализацию эффектов мультипликации занятости и инвестиций в смежных отраслях, если внутренние принципы системы финансирования жилищного рынка как системы будут воплощены максимально адекватно и последовательно.

Итак, целесообразно определить следующие принципы системы финансирования рынка жилья, которые позволят повысить ее эффективность:

1. Альтернативной эффективности. Финансовые ресурсы, попавшие в сферу строительства жилья и ипотечного кредитования уменьшают финансирование других направлений экономической деятельности.
2. Структурной эффективности. Государственное финансирование должно наилучшим образом и в оптимальных объемах выполнять те функции финансирования, которые рыночное финансирование выполнять не может, либо может, но менее результативно. И наоборот, рыночное финансирование должно решать те задачи, которые может выполнить более эффективно в адекватных объемах.
3. Инструментальной эффективности. Для решения конкретных задач финансирования должны быть выбраны те инструменты, которые наилучшим образом подходят для решения конкретных задач в конкретных обстоятельствах, обеспечивая максимизацию положительных

эффектов.

4. Минимизации затрат. При организации финансирования должны приниматься такие решения, которые обеспечивают достижение поставленных задач с наименьшими затратами, в том числе минимизация транзакционных издержек.

5. Соответствия приоритетам экономической политики. Формы, инструменты, объемы финансирования должны наилучшим образом обеспечивать реализацию целей экономической политики, в том числе для этого формировать необходимое единство целей государства, строительных корпораций, банков или финансовых организаций и потребителей услуг рынка жилья.

6. Обеспечения приоритетам развития. Финансирование как такое может создавать два основных эффекта: перераспределение доходов и стимулирование экономической деятельности. Эти эффекты должны рационально сочетаться: перераспределение доходов – обеспечивать решение задач развития, а не присвоения доходов как таковых, побуждение к развитию должно подкрепляться ресурсами в необходимых и достаточных размерах.

7. Соответствия институциональной структуры финансирования рынка жилья задачам максимизации благосостояния потребителей услуг этого рынка: состав институтов, их функции, порядок и правила действия должны в конечном итоге максимизировать благосостояние потребителей.

8. Гибкости. Организация финансирования должна обеспечивать возможность быстрого, малозатратного и мобильного перелива финансовых ресурсов из других сфер экономической деятельности и обратно соответственно изменению предельной эффективности их использования по каналам рыночного и государственного финансирования рынка.

9. Разумного ограничения рисков финансирования рынка жилья. Порядок и способы предоставления финансовых ресурсов для нужд жилищного строительства, методы государственного контроля и регулирования использования финансовых ресурсов должны решать поставленные экономические и социальные задачи в сфере рынка жилья, но быть сопряженными с допустимыми уровнями рисков, своевременно исключать либо максимально ограничивать избыточные, неоправданные, в том числе, моральные, тем более катастрофические риски.

10. Мотивационной эффективности. Финансирование по различным каналам, путем различных форм, институциональных правил и инструментов должно обеспечивать рациональное сочетание побуждения к экономической деятельности посредством ограничения оппортунистического поведения, поддержания продуктивной конкуренции и эффективного сотрудничества участников рынка жилья.

Каждый из представленных принципов предполагает, что должны быть сформулированы меры, которые позволят максимально реализовать каждый из них.

Видится, что система финансирования рынка жилья, выстроенная с учетом указанных принципов, позволит сделать ее максимально эффективной. Таким образом, система обеспечить создание конкурентоспособных по мировым меркам продуктов на рынке жилья.

Система финансирования жилищного рынка, действующая на данных принципах, представляет из себя органическую, способную к саморазвитию, конкурентоспособную систему, обеспечивающую высокую эффективность рынка.

В настоящее время система финансирования российского рынка жилья пока не обладает не требуемой эффективностью, не может обеспечить оптимальную структуру полезности. Ипотечный рынок тоже не может эффективно решать социальные задачи. При возникновении каких-либо внешних проблем, чаще всего, как жилищный, так и ипотечный рынок дестабилизируются.

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления.

В настоящее время система финансирования российского рынка жилья требует совершенствования, с целью повышения ее эффективности и достижения задач, указанных в программах социально-экономического развития страны и в национальном проекте «Жилье и городская среда».

Целесообразным при совершенствовании действующей системы финансирования рынка жилья учесть те принципы, которые были сформулированы в ходе исследования. Это позволит приблизить систему к международным стандартам и сделает объекты рынка жилья для населения страны. Помимо структурного подхода, который сейчас действует в российской практике, целесообразно обратить внимание на структурно-функциональный подход. Такого рода подход в совокупности с представленными принципами позволит выявлять, какие постоянные эффекты система финансирования производит на жилищный рынок, как это влияет на эффективность и на иных социально значимых характеристиках рынка жилья. Также можно будет определить, каким образом формируются и поддерживаются системой финансирования к указанным ранее действиям, как можно усилить, регулировать их. Это не должны быть только разовые корректировки, а должно быть встраивание регулирующих стабилизаторов (механизмы, инструменты, которые начинают действовать если система начинает ослабевать) в саму организацию финансирования. Именно в развитии подобного направления целесообразно продолжить исследования, что позволит решить еще большее число задач финансирования современного рынка жилья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Новичкая Л.Ю., Кошелева М.В. Некоторые проблемы, связанные с ипотечным кредитованием в Российской Федерации // *Экономика. Право. Общество*. 2017. № 3 (11). С. 57-63.
2. Милокова Э.Ф. Роль государства в ипотечном жилищном кредитовании / В сборнике: *The latest concepts of research: experience, tradition, innovation, effective development strategy materials of the III International research and practice media conference. Scientific publishing center "Open knowledge"*. 2018. С. 10-16.
3. Брагина Э.Н., Глеубаева А.А. Направления совершенствования управления ипотечным кредитованием // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 9-2 (62). С. 595-598.
4. Малах С.А., Сервах В.В. Минимизация выплат и риска заемщика при ипотечном кредитовании // *Автоматика и телемеханика*. 2017. № 12. С. 155-166.
5. Мальцева О.Е. Суцность кредитного риска и источники его возникновения в ипотечном кредитовании // *Новая наука: финансово-экономические основы*. 2017. № 1. С. 172-175.
6. Трушников Е.В., Сычев К.И., Джек Л.Н. Управление риском досрочного погашения при ипотечном кредитовании // *Экономика и социум*. 2015. № 1-4 (14). С. 912-915.
7. Сабетова Т.В., Шишкина Н.В. Некоторые направления развития управления рисками в банковском ипотечном кредитовании // *Финансовая экономика*. 2019. № 1. С. 804-809.
8. Снявская Е.Е. Управление кредитными рисками при ипотечном кредитовании / В сборнике: *Актуальные аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного хозяйственного развития Сборник статей XXXIII Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г.Б. Клейнера, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой*. 2018. С. 200-203.
9. Джолдошева Т.Ю. Страхование рисков при ипотечном кредитовании // *Ежеквартальный научно-информационный журнал «Экономический вестник»*. 2017. № 3. С. 59-61.
10. Крылов М.В. Премущество жилищного накопительного кооператива перед ипотечным кредитованием // *Economics. Law. State*. 2018. № 1 (1). С. 68-73.
11. Коршунов П.Н. Отдельные особенности организации жилищного накопительного кооператива // *Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда*. 2015. Т. 4. № 64. С. 110-115.
12. Алчаков Э.И., Мишуков С.С. Возможности применения блокчейн в деятельности жилищно-строительных и жилищных накопительных кооперативов: общие подходы // *Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России*. 2018. № 12. С. 7-9.
13. Леонтьев А.И., Новикова Н.В. Особенности реализации бизнес-модели жилищных накопительных кооперативов в Российской Федерации // *Современные научные исследования и инновации*. 2017. № 12 (80). С. 47.
14. Скрипиченко Д.А. Привлечение и использование денежных средств граждан (членов кооператива) на приобретение жилья по

месяцев как основной вид деятельности жилищного накопительного кооператива // Проблемы экономики и юридической практики. 2019. № 1. С. 134-138.

15. Шевцова Н.В., Шлекене Е.В. Особенности функционирования жилищных накопительных кооперативов и их место на рынке ипотечного кредитования / В сборнике: Новые вызовы и перспективы развития кооперативного движения Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 40-летию университета. 2018. С. 180-190.

16. Озерова Т.Ю. Механизм ипотечного кредитования в жилищно-накопительном кооперативе / В сборнике: Кооперация без границ: расширение рамок социальной экономики Материалы международной студенческой научной конференции: в 5 частях. 2017. С. 424-431.

17. Калугин В.А., Королькова Д.И. Жилищный лизинг как инструмент обеспечения доступности жилья в Белгородской области // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2015. № 13 (210). С. 36-42.

18. Байбикова К.Г., Иванова И.Б. Оценка использования жилищного лизинга в качестве инструмента повышения доступности жилья // Международный научный исследовательский журнал. 2017. № 1-1 (55). С. 10-13.

19. Мальцева А.Ю. Лизинг жилой недвижимости как инструмент обеспечения доступного жилья // Аллея науки. 2019. Т. 2. № 1 (28). С. 687-690.

20. Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р. Формирование региональных систем жилищного лизинга на основе развития специализированных финансовых институтов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 1 (21). С. 102-112.

21. Салагор И.Р. Финансовый механизм жилищного лизинга как дополнительный источник финансирования инвестиций на рынке жилья // Финансы и кредит. 2013. № 46 (574). С. 56-64.

22. Добышева Т.В., Шаронова О.В. Источники инвестирования в жилищное строительство в РФ и на территории Иркутской области // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. 2015. № 2 (13). С. 21-28.

23. Мареева Л.А. Источники финансирования строительства жилья в Тульской области // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Серия: Экономика и управление. 2016. № 7. С. 81-84.

24. Бурова О.А., Судакова А.А. Государственная поддержка финансирования строительства доступного жилья гражданам РФ // Экономика и предпринимательство. 2018. № 12 (101). С. 64-67.

25. Клевцов В.В. Механизм жилищного финансирования в России: состояние и перспективы развития // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 3. С. 264.

26. Коростелева Т.С. Ипотечное кредитование как инструмент жилищного финансирования в развивающихся странах: опыт России, Индии, Китая // Жилищные стратегии. 2017. Т. 4. № 3. С. 229-254.

Статья поступила в редакцию 28.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:657.1:368.94

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0041

РАСЧЕТ ПОСОБИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ В 2019 ГОДУ

© 2019

Василенко Марина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент

Иванова Алёна Игоревна, магистр 2 курса заочного отделения

Владивостокский университет экономики и сервиса

(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: nice_alenka@mail.ru)

Аннотация. В настоящей статье проанализированы изменения действующего законодательства, которые касаются расчета пособия по временной нетрудоспособности работников в 2019 году. Также в данной статье определяется, в зависимости от заболевания и условий трудового договора, временной период, в течение которого застрахованному лицу выплачивается пособие по временной нетрудоспособности. В статье рассматриваются: комплекс вопросов, касающихся теоретического осмысления сущности пособия по временной нетрудоспособности, его роль в жизни обычного работающего гражданина, проблемы правового регулирования назначения и выплаты пособия по временной нетрудоспособности в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями. Указывается, что пособие по временной нетрудоспособности представляет собой денежную выплату, предоставляемую из средств социального страхования работодателем или органом Фонда социального страхования застрахованному лицу в случае временной утраты им способности к выполнению трудовых функций по физиологическим или социальным причинам и выплачиваемую вместо утраченного в связи с нетрудоспособностью заработка (дохода) с целью создания материальных условий для восстановления способности к труду. Пособие исчисляется из заработка (дохода) застрахованного лица, выплачивается до восстановления его способности к труду или установления инвалидности, является основным или одним из основных источников средств существования застрахованного и членов его семьи.

Ключевые слова: больничный лист, временная нетрудоспособность, пособие, минимальный размер оплаты труда, выплата, обязательное социальное страхование, застрахованное лицо, минимальное пособие, максимальное пособие, денежная выплата.

THE CALCULATION OF BENEFITS FOR TEMPORARY DISABILITY IN 2019

© 2019

Vasilenko Marina Evgenievna, candidate of economic Sciences,
associate Professor

Ivanova Alena Igorevna, 2nd year master of correspondence Department

Vladivostok University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: nice_alenka@mail.ru)

Abstract. This article analyzes the changes in current legislation that relate to the calculation of benefits for temporary disability of workers in 2019. Also in this article is determined, depending on the disease and the conditions of the employment contract, the time period during which the temporary disability benefit is paid to the insured person. The article discusses: a set of issues related to theoretical understanding of temporary disability benefits essence, its role in the life of an ordinary working citizen, appointment problems legal regulation and temporary disability benefits payment in connection with work accidents and occupational diseases. It is indicated that temporary disability allowance is a cash payment provided from social insurance by an employer or a social insurance fund body to an insured person in case of a temporary loss of ability to perform labor functions for physiological or social reasons and paid in lieu of earnings due to disability (income) in order to create material conditions for the restoration of the ability to work. The allowance is calculated from the earnings (income) of the insured person, you are paid until his ability to work or to establish disability is restored, is the main or one of the main sources of livelihood of the insured and his family members.

Keywords: sick leave, temporary disability, benefit, the minimum wage, compulsory social insurance, the insured person, minimum allowance, maximum allowance, cash payment.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В определенных случаях, для того, чтобы правильно рассчитать выплату работнику по больничному листу, необходимо применить актуальный минимальный размер оплаты труда.

Законодательство, регулирующее правоотношения, связанные с назначением и выплатой пособия временной нетрудоспособности, динамично развивается, внося постоянные коррективы в порядок расчетов и выплат пособия. Именно отсутствие концептуального системного подхода к формированию законодательства о выплатах пособия временной нетрудоспособности влечет его низкую эффективность и непрогнозируемые социальные последствия.

Пособием по временной нетрудоспособности называется пособие, которое выплачивается при временной нетрудоспособности работника в соответствии с требованиями статьи 183 Трудового кодекса Российской Федерации [1].

Вопросам по расчету временной нетрудоспособности были посвящены научные работы общетеоретического характера и специальные работы по трудовому праву таких ученых, как Александрова Н.Г., Булатова В.А., Маврина С.П., Пашкова А.С., Смирнова О.В., Сыроватской Л.А., праву социального обеспечения Батыгина

К.С., Захарова М. Л., Симоненко Г.С., и других. Однако исследования монографического характера по данной тематике проведены не были.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Указанные работы не утратили научной ценности, однако содержащиеся в них выводы и предложения нуждаются в критической оценке и переосмыслении с учетом происшедших политических и экономических изменений.

Основными целями исследования является изучение, оценка опыта правового регулирования пособий по временной нетрудоспособности на законодательном и практическом уровнях.

Задачи:

- изучить случаи выплаты пособия по временной нетрудоспособности;
- охарактеризовать законодательные требования об оформлении больничных листов;
- привести примеры расчета пособий по временной нетрудоспособности;
- выделить проблемные вопросы по временной нетрудоспособности.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результа-

тов. Прежде всего, необходимо указать, кто имеет право на пособие по временной нетрудоспособности. Право на выплату данного пособия имеют граждане, которые подлежат обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности, а именно такие категории, как:

- граждане РФ;
- лица, которые постоянно или временно проживают на территории Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;

- временно пребывающие в Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства (за исключением высококвалифицированных специалистов).

Существуют такие случаи выплаты пособия по временной нетрудоспособности работника:

- болезнь;
- травма;
- долечивание в российском санаторно-курортном учреждении по направлению медучреждения сразу после прохождения стационарного лечения;
- протезирование в стационарном специализированном учреждении;
- нахождение на карантине;
- уход за больным членом семьи;
- уход за ребенком в возрасте до семи лет, находящимся на карантине;
- уход за другим недееспособным членом семьи (ст. 5 Федерального закона от 24.07.2009 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством») [2].

В законодательстве отсутствует требование об оформлении больничных листов исключительно в электронной форме. В 2019 году электронный больничный лист и бумажный листок нетрудоспособности имеют одинаковую юридическую силу.

Полностью отойти от применения бумажных бланков пока не получится. Для этого нужно, чтобы абсолютно все медучреждения (которые имеют право выдавать больничные) и все работодатели (в штате которых есть сотрудники) были готовы работать с электронными листками нетрудоспособности. А именно:

- автоматизировали рабочие места сотрудников, причастных к работе с больничными;
- обеспечили их УЭКП;
- организовали информационное взаимодействие с ФСС.

Пока все условия одновременно не будут выполнены, полный переход на применение исключительно электронных больничных невозможен.

Кроме того, в нашей стране есть территории, на которых затруднена или невозможна работа с интернетом. В таких местностях по-прежнему применяются только бумажные бланки больничных, и вопрос, обязательен или нет в 2019 году электронный больничный лист, вообще не поднимается.

Также следует указать периоды, при которых пособие по временной нетрудоспособности не будет назначено работнику за следующие периоды (п. 1 ст. 9 Закона № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»):

- освобождения от работы с полным или частичным сохранением заработной платы или без оплаты в соответствии с законодательством Российской Федерации (исключением может быть болезнь или травма, полученная в ежегодном оплачиваемом отпуске);

- отстранения от работы в соответствии с законодательством Российской Федерации, если за этот период не начисляется заработная плата;

- заключения под стражу или административного ареста;

- проведения судебно-медицинской экспертизы;

- простоя, за исключением случаев, предусмотренных ч. 7 ст. 7 Закона № 255-ФЗ «Об обязательном соци-

альном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [3].

Прежде чем приступить к расчету больничного листа, нужно проверить правильность заполнения строк этого документа и убедиться в том, что он корректно оформлен и не требует изменений.

От работника (даже от совместителя) принимается только оригинал больничного.

Пособие по временной нетрудоспособности или пособие по беременности и родам рассчитывается на основании оригинала больничного листа. Если работодатель имеет дело с совместителем, то от него он тоже должен получить оригинал. Никаких копий больничного принимать от сотрудника нельзя.

Пособие по временной нетрудоспособности в связи с заболеванием или травмой выплачивается:

- за первые три дня - за счет средств страхователя;
- за остальной период начиная с 4-го дня временной нетрудоспособности - за счет средств бюджета Фонда социального страхования РФ.

По иным случаям временной нетрудоспособности (уход за больным членом семьи, карантин, протезирование, долечивание в санатории) пособие выплачивается за счет средств бюджета Фонда социального страхования РФ с первого дня нетрудоспособности.

Работник может предоставить больничный «с опозданием». Обратиться за пособием работник вправе в течение шести месяцев, и работодатель обязан удовлетворить его просьбу. То есть если работник вышел на работу после больничного, но по каким-то причинам сразу не принес больничный лист, а предоставил его только спустя один-два месяца, то работодатель должен принять у него больничный и оплатить его.

Если работник на момент наступления страхового случая занят у нескольких страхователей и в двух предшествующих календарных годах был занят у тех же страхователей, то:

- пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам - назначаются и выплачиваются по всем местам работы;

- ежемесячное пособие по уходу за ребенком - назначается и выплачивается по одному месту работы по выбору работника.

Пособия исчисляются исходя из среднего заработка, определяемого в соответствии со ст. 14 Федерального закона, за время работы у страхователя, назначающего и выплачивающего пособие.

Если в 2019 году работник трудится у двух работодателей, при этом в 2017 и в 2018 годах он работал у них же, то больничных листов у него будет два. Пособие по временной нетрудоспособности и по беременности и родам будет рассчитано отдельно на каждом предприятии. А пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет будет выплачено в одном рабочем месте, по выбору работника.

Пример

Иванов в течение 3 лет работает по совместительству 2 часа в день в ООО «Фрегат» и получает 5 000 рублей в месяц. Он выходит на больничный в апреле 2019-го и оформляет его у каждого из работодателей, в том числе в ООО «Фрегат». Условимся, что до этого он 2 года не болел и получал ежемесячно всю положенную зарплату.

При исчислении больничного бухгалтер так определит минимальный размер среднего заработка по текущему МРОТ:

$$11\,280 / 4 = 2\,820 \text{ руб. (2 часа составляют } \frac{1}{4} \text{ от стандартного рабочего дня в 8 часов).}$$

Средний заработок, исчисленный по МРОТ, — 91,71 руб. ($2\,820 \times 24 / 730$).

Средний заработок, исчисленный по доходу, — 164 руб. 38 коп. ($5\,000 \times 24 / 730$).

Расчеты по больничному листу следует производить исходя из фактического заработка Иванова.

В 2019 году нужно рассчитывать пособия по времен-

ной нетрудоспособности исходя из заработной платы за 2017—2018 годы;

за 2017 год в расчет берутся доходы не выше 755 тыс. руб.;

за 2018 год в расчет берутся доходы не выше 815 тыс. руб.

С целью определения расчетного процента в зависимости от стажа применяют правило:

- размер расчетного процента установлен как 100, если страховой стаж сотрудника более чем 8 лет;

- размер расчетного процента для больничного установлен как 80, если рабочий стаж сотрудника равен 5-8 годам;

- для расчета используют 60%, если стаж сотрудника составляет менее 5 лет.

Поскольку предельная база по взносам выросла в 2018 году до 815 000 рублей, то увеличивается максимальное пособие по временной нетрудоспособности.

Максимальная сумма больничного пособия в 2019 году составит 2150,68 руб. – за один день. [(755 000 руб. + 815 000 руб.) : 730 дн.]

Следовательно, в 2019 году вырастут больничные пособия работников, которые получили за два года в среднем больше 65,4 тыс. руб. в месяц (2150,68 руб. × 30,4).

Приведем пример расчета максимального больничного пособия в 2019 году.

Пример: Доход работницы в 2017 году – 720 тысяч, а в 2018 – 780 тысяч. Стаж – 4 года. Она болела 5 дней: с 15 по 19 января 2019 года.

Ее фактический средний заработок составит 2054,79 рублей. [(720 000 руб. + 780 000 руб.) : 730 дн.]

Это меньше максимума: 2054,79 рублей < 2150,68 руб.

Поэтому пособие нужно посчитать из фактических цифр. За 5 дней оно составит 6164, 37 р. (2054,79 × 60% × 5).

Максимальное пособие при стаже меньше 6 месяцев с 1 января 2019 года МРОТ составит 11 280 рублей.

В связи с этим работодателям нужно будет ограничивать минимальной зарплатой больничные пособия сотрудникам со стажем менее 6 месяцев. Дневное пособие таких работников не должно превышать 370,85 руб. (11 280 руб. × 24 мес. : 730 дн.). А пособие за полный месяц — не выше 11 280 руб. [4].

Пример: в 2019 году сотрудница болела 3 дня. Стаж на дату болезни — 5,5 месяца. Заработок за 2018 год — 500 000 руб. Средний дневной заработок — 684,93 руб. (500 000 руб. : 730 дн.). Дневное пособие из фактического заработка — 410,96 руб. (684,93 руб. × 60%). Это выше лимита (410,96 > 370,85). Поэтому ей нужно заплатить 1112,55 руб. (370,85 руб. × 3 дн.).

Бывают случаи, когда на день обращения за пособием по временной нетрудоспособности у работника нет данных о его заработке в годы расчетного периода. Он не принесил справку (форма справки утверждена приказом Минтруда России от 30.04.2013 № 182н [5]) от других работодателей, у которых работал в расчетном периоде. В таком случае пособие назначается на основании имеющихся в организации, назначающей пособие, сведений и документов. После предоставления застрахованным лицом указанной справки (справок) о сумме заработка делают перерасчет назначенного пособия за все прошлое время. Но не более чем за три года, предшествующих дню предоставления справки (справок) о сумме заработка.

Возможны ситуации и с «переходящими» больничными – когда больничный лист открыт в конце 2018 г. (МРОТ равен 11 163 руб.), а закрыт уже в 2019 г. (при новом МРОТ 11 280 руб.). В этом случае для расчета применяют МРОТ, действовавший на день начала нетрудоспособности. Единственное исключение: больничный из МРОТ в 2019 году придется пересчитать, если он рассчитывался работнику со стажем менее 6 месяцев (п.20 постановления Правительства «Об утверждении

Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 15.06.2007 № 375 [6], ч.6 ст.7 закона 255-ФЗ»Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»). Пересчету подлежат дни, приходящиеся на период действия нового размера оплаты труда, то есть дни с 01.01.2019 года.

Пример. Работник болел с 25 декабря 2018 года по 11 января 2019 года. 29 декабря он нарушил режим. Об этом врач сделал пометку в листке нетрудоспособности. Стаж работы сотрудника — 9 лет. Заработок за 2017 и 2016 годы — 580 000 руб.

Пособие за период с 25 по 28 декабря надо рассчитать исходя из 100% среднего заработка. Оно составит 3 178,08 руб. (580 000 руб.: 730 дн. × 4 дн.).

За период с 29 по 31 декабря надо начислить пособие исходя из МРОТ 2018 года — 11 163 руб. Оно составит 1 101,01 руб. (11 163 руб. × 24 мес.: 730 дн. × 3 дн.).

За период с 1 по 11 января пособие надо считать из нового МРОТ — 11 280 руб. Выплата составит 4 079,34 руб. (11 280 руб. × 24 мес.: 730 дн. × 11 дн.).

Общая сумма пособия равна 8 358,43 руб. (3 178,08 + 1 101,01 + 4 079,34).

Если стаж работника более полугода, пособия (в том числе по БиР), рассчитанные из МРОТ, дни нетрудоспособности которых приходятся на переходящий период, не пересчитываются.

Пример (перерасчет больничного в связи с повышением МРОТ):

Общий стаж сотрудника Иванова – 5 месяцев. Его зарплата за этот период 280 000,00 руб. Иванов принес больничный лист с 28.12.2018 г. по 06.01.2019 г.

Расчет пособия:

Стаж менее полугода – пособие должно начисляться из МРОТ и в размере 60%.

Количество дней больничного листа с 28.12.2018 по 31.12.2018 – 4 дня, с 01.01.2019 г. по 06.01.2019 – 6 дней.

Сначала сделаем расчет суммы пособия за 2018 год. В 2018 г. МРОТ 11 163 руб., дней нетрудоспособности 4;

(11 163 × 24 мес.) / 730 = 367,00 руб.- средневзвешенный заработок из МРОТ за 2018 г.;

(367,00 × 4 дня) × 60% = 880,80 руб. – начислено за 4 дня декабря 2018 г.

Затем расчет суммы пособия за январь 2019 г.:

В январе 2019 г. МРОТ 11 280 руб., дней нетрудоспособности 6;

(11 280 × 24 мес.) / 730 = 370,85 руб.- средневзвешенный заработок из МРОТ в 2019 г.;

(370,85 × 6 дней) × 60% = 1335,06 руб. – начислено за 6 дней января 2019 г.;

Всего по больничному листу:

880,80 + 1335,06 = 2215,86 руб.

Напомним, что сумма больничных пособий облагается НДФЛ, кроме пособия по беременности и родам (п.1 ст. 217 НК РФ [7]) [8-11].

Таким образом, данное пособие по сути является компенсацией работнику заработка, утраченного из-за болезни или по некоторым другим причинам.

Пособие выплачивается, если нетрудоспособность наступила в период работы, а также в случаях, когда заболевание или травма наступили в течение 30 календарных дней со дня прекращения работы либо в период со дня заключения трудового договора до дня его аннулирования (ч. 2 ст. 5 ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»).

Если работодатель вовремя передаст все необходимые сведения для выплаты пособия в ФСС (в течение 5 календарных дней), и в отделении ФСС своевремен-

но будет принято положительное решение о выплате больничных, в 2019 году минимальный срок выплаты по больничному листу составит 15 календарных дней (пп. 3, 9 Положения, утв. Постановлением Правительства от 21.04.2011 N 294).

В течение одного страхового случая может быть выдано несколько листов нетрудоспособности. При этом на протяжении заболевания могут меняться коды заболевания и даже лечебные учреждения, но если соблюдены все правила выдачи продолжений больничных листов, то все эти листы относятся к одному страховому случаю. Об этом соцстрах пишет в письме от 18.08.2004 № 02-18/11-5676.

Для определения пособия по такому случаю нетрудоспособности будет применяться средний заработок, рассчитанный на дату начала заболевания. То же самое касается страхового стажа. Даже если в течение периода длительной нетрудоспособности страховой стаж пересекает границу, за которой увеличивается процент оплаты от среднего заработка, увеличить пособие физлица не получится, т. к. для определения процента используется стаж по состоянию на дату открытия первого больничного листа.

Следует обращать внимание, чтобы в листках нетрудоспособности в рамках одного заболевания стояла отметка о том, что листки следуют друг за другом. То есть на каждом следующем по сроку больничном в графе «Продолжение листка нетрудоспособности №» должна быть отсылка к предыдущему документу. В противном случае, даже если дело касается одного заболевания, больничные будут относиться к разным страховым случаям и по каждому документу придется оплачивать 3 дня за счет средств работодателя.

Нельзя признать недействительным больничный лист, если в нем не стоит печать медучреждения при оформлении продолжения. Порядком выдачи больничных однозначно не определено, необходима ли печать при продлении листка нетрудоспособности, если лицо наблюдается в одном и том же медицинском учреждении.

Форма бланка больничного предусматривает место для печати в двух местах: напротив графы «Дата выдачи» и напротив граф «Приступить к работе» и «Выдан листок нетрудоспособности (продолжение) №».

Отметим, что установленные сроки выплаты пособий по больничному листу в 2019 году работодателям важно соблюдать, так как при просрочке придется платить компенсацию работникам (ст. 236 ТК РФ).

Выводы исследования и перспективы дальнейшего изучения данного направления. Правила оплаты больничного листа в 2019 году не изменились по сравнению с теми, которые применялись ранее. То есть оплата больничных в 2019 году считается исходя из среднего заработка работника, полученного, по общему правилу, за 2 календарных года, предшествовавших году наступления страхового случая - болезни, отпуска по беременности и т.д. При этом максимальные выплаты по больничному в 2019 году ограничены. Однако работодатель вправе выплачивать работникам не только пособие, но и доплату до среднего заработка. Тогда указанные ограничения на доходах сотрудников не отразятся.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 01.04.2019) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
2. Бусыгина Ю. О. Расчет пособия по временной нетрудоспособности в 2019 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://school.kontur.ru/publications/225>
3. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» от 29.12.2006 N 255-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64871/
4. С 1 января 2019 года у всех изменится размер больничного пособия: новая сумма [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://buhguru.com/posobia/posobie-bolnichnoe-2019.html>
5. Приказ Минтруда России от 30.04.2013 N 182н (ред. от

09.01.2017) «Об утверждении формы и порядка выдачи справки о сумме заработной платы, иных выплат и вознаграждений за два календарных года, предшествующих году прекращения работы (службы, иной деятельности) или году обращения за справкой о сумме заработной платы, иных выплат и вознаграждений, и текущий календарный год, на которую были начислены страховые взносы, и о количестве календарных дней, приходящихся в указанном периоде на периоды временной нетрудоспособности, отпуска по беременности и родам, отпуска по уходу за ребенком, период освобождения работника от работы с полным или частичным сохранением заработной платы в соответствии с законодательством Российской Федерации, если на сохраняемую заработную плату за этот период страховые взносы в фонд социального страхования РФ не начислялись» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_69050543

6. Постановление Правительства РФ от 15.06.2007 N 375 (ред. от 10.12.2016) «Об утверждении Положения об особенностях порядка исчисления пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком гражданам, подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_69050/

7. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

8. Как посчитают больничный из МПОТ в 2019 году [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://buhguru.com/posobia/bolnichnyj-mpot-2019.html#_2019-2

9. Гуменная Н. С. Оформление пособия по временной нетрудоспособности: проблемы расчета и специфика выплаты // Молодой ученый. 2015. №22. С. 379-384

10. Постановление Правительства РФ от 21.04.2011 N 294 (ред. от 01.12.2018) «Об особенностях финансового обеспечения, назначения и выплаты в 2012 - 2020 годах территориальными органами Фонда социального страхования Российской Федерации застрахованным лицам страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществления иных выплат и возмещения расходов страхователя на предупредительные меры по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников, а также об особенностях уплаты страховых взносов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113440/

11. Письмо ФСС РФ от 18.08.2004 N 02-18/11-5676 <О страховом случае временной нетрудоспособности> http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50258/

Статья поступила в редакцию 22.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 33.338.4
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0042

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПИЩЕВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

© 2019

Иванченко Ольга Павловна, старший преподаватель
кафедры менеджмента

*Оренбургский государственный университет, филиал - Орский гуманитарно-технологический институт
(462403, Россия, пр. Мира, 15а, e-mail: olga2010-80@mail.ru)*

Аннотация. В статье рассматриваются инновационный путь развития предприятий пищевой отрасли как один из самых прогрессивных и актуальных на сегодняшний день. Обозначены преимущества инновационного развития перед другими стратегическими альтернативами. Рассмотрены маркетинговые инновации, как наиболее предпочтительные для предприятий по нескольким причинам - маркетинговые инновации просты в использовании, их внедрение стоит дешевле, чем внедрение других инноваций и маркетинговые инновации быстрее приносят эффект - экономический, коммуникативный и рыночный. В нашем исследовании используется процессный подход к инновациям и коммерциализация определяется как завершающий этап, приносящий предприятию прибыль. Рассмотрено состояние пищевой отрасли и коммерциализация маркетинговых инноваций на примере развития отрасли, представлена характеристика состояния и развития пищевой отрасли России в 2014–2018 гг. Инновации в пищевом секторе представляют собой реализацию в хозяйственной практике итогов разработок и исследований в виде новых улучшенных продуктов питания, новых технологий, новых форм организации и управления, новых подходов к управлению кадровым потенциалом и формированию социальных услуг. При существующем многообразии классификационных подходов для предприятий промышленного комплекса из всего общего объема инноваций следует выделить технологические, организационные, маркетинговые и экологические типы инноваций, в работе представлена динамика удельного веса организаций, осуществляющих инновации в пищевом секторе за 2014-2018 гг. Более детально рассмотрена динамика маркетинговых инноваций по России и в Оренбургской области. На основании проведенного исследования динамики, структуры и видов инновационной активности определены отраслевые особенности коммерциализации маркетинговых инноваций в пищевом производстве.

Ключевые слова: маркетинговые инновации, коммерциализация маркетинговых инноваций, пищевая отрасль, виды маркетинговых инноваций, отраслевые особенности коммерциализации, инновации, инновационный путь развития.

INDUSTRY COMMERCIALIZATION MARKETING INNOVATIONS IN FOOD PRODUCTION

© 2019

Ivanchenko Olga Pavlovna, senior lecturer
of management Department

*Orenburg State University, Orsk humanitarian and technological Institute branch
(462403, Russia, Orsk, Mira Ave., 15A, e-mail: olga2010-80@mail.ru)*

Abstract. The article deals with the innovative way of development of the food industry as one of the most progressive and relevant today. The advantages of innovative development over other strategic alternatives are outlined. Marketing innovations are considered as the most preferred for enterprises for several reasons - marketing innovations are easy to use, their implementation is cheaper than the introduction of other innovations and marketing innovations bring faster effect - economic, communicative and market. In our study, we use a process approach to innovation and commercialization is defined as the final stage, bringing the company a profit. The state of the food industry and commercialization of marketing innovations on the example of the industry development is considered, a detailed description of the state and development of the food industry in Russia in 2014-2018 is presented. Innovations in the food sector represent the implementation in economic practice of the results of development and research in the form of new improved food products, new technologies, new forms of organization and management, new approaches to human resource management and the formation of social services. With the existing variety of classification approaches for the industrial complex of the total amount of innovation should distinguish technological, organisational, marketing and ecological types of innovation, the work presents the dynamics of the specific weight of organizations carrying out innovation in the food sector for 2014-2018. More details the dynamics of marketing innovation in Russia and in the Orenburg region. On the basis of the conducted research of dynamics, structure and types of innovative activity the branch features of commercialization of marketing innovations in food production are defined.

Keywords: marketing innovations, commercialization of marketing innovations, food industry, types of marketing innovations, branch features of commercialization, innovations, innovative way of development.

Пищевая отрасль занимает одно из ведущих мест в структуре промышленного комплекса страны, объединяя более 40 специализированных отраслей, подотраслей и отдельных производств. Пищевая промышленность выступает гарантом обеспечения продовольственной безопасности страны и обеспечивает устойчивое и бесперебойное снабжение населения продуктами питания надлежащего качества, состава и структуры [1]. Предприятия отрасли замыкают производственную цепочку на пути движения продовольственного сырья, превращая сельхозпродукцию в конечную продукцию и сырье для промышленности. Хлебная и мясная отрасли занимают около 60 процентов в общем объеме производства пищевой отрасли [2].

Растущая конкуренция наряду с устаревшим парком оборудования и снижающимся спросом со стороны населения - это часть проблем, с которыми сталкиваются

предприятия отрасли. Вместе с тем, инновационный путь развития, который предполагает обновление парка оборудования, использование системных инноваций - продуктовых, технологических, организационных и маркетинговых помогут многим предприятиям пищевой отрасли развиваться и планировать стратегические решения на перспективу.

Рассматривая инновации, которые использовались в экономике за последние 100 лет, необходимо отметить, что они были обусловлены в основном технологическими инновациями в электроэнергетике, медицине, роботостроении и других технологических отраслях экономики [3]. Но этот вид инноваций зачастую требует значительных вложений и долгий период окупаемости. А современное общество характеризуется быстрой сменой трендов во всех сферах, включая экономику. Поэтому сегодня важно использовать более эффективные и менее

затратные способы, которые за короткое время увеличат показатели работы предприятия. Решение этой задачи представляется возможным при использовании маркетинговых инноваций. Использование маркетинговых инноваций для предприятий более предпочтительно по нескольким причинам: маркетинговые инновации просты в использовании, их внедрение стоит дешевле, чем внедрение других инноваций и маркетинговые инновации быстрее приносят эффект – экономический, коммуникативный и рыночный [4]. Этим обусловлена актуальность изучения вопроса коммерциализации маркетинговых инноваций.

Цель исследования – выявить специфику и особенности коммерциализации маркетинговых инноваций в пищевой сфере. В изученных публикациях исследователей по вопросам коммерциализации господствуют процессный, рыночный, экономический и технологические подходы. Рассматривая коммерциализацию как процесс, в результате которого от инновации получают прибыль в интерпретациях разных исследователей возможно смещение акцента на различные стороны процесса коммерциализации. Например, в рыночном подходе (Тимофеева А.А., Бернштейн М.М., Морозов Ф.А., Матковская Я.С. и др.) внимание привлечено к рыночным технологиям коммерциализации, в процессном подходе (Дулупин Ю.А., Бернштейн М.М., Морозов Ф.А., Лещинская А.Ф.) к описанию этапов коммерциализации, в маркетинговом подходе (Тимофеева А.А., Матковская Я.С. и др.) к выявлению потребностей и их удовлетворению в результате процесса коммерциализации [7-22].

В процессе коммерциализации маркетинговых инноваций используется процессный подход, который проходит этапы. Дорыночные стадии инновационного процесса (инновационный лаг) включают предварительную оценку рыночной конъюнктуры, микро-, макроокружения предприятия, а также оценку влияния основных рыночных институтов коммерциализации. Опираясь на труды Я. Матковской важно выделить три основных рыночных института коммерциализации: «бизнес, государство и общество» [5]. На рисунке 1.5 схематично представлены эти институты, которые извне оказывают положительное или отрицательное влияние на организационный механизм коммерциализации.

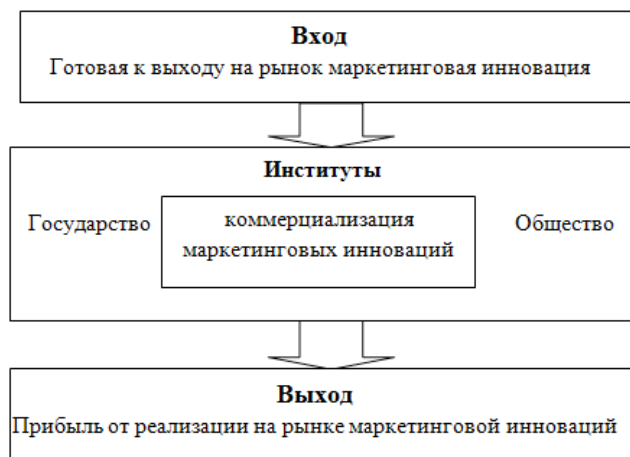


Рисунок 1 - Вход, выход и основные институты коммерциализации маркетинговых инноваций (составлено автором)

Отметим, что «эти три института создают собственные институты коммерциализации, устанавливая соглашения с другими институтами, а вместе с тем, они институционализируют коммерциализацию инноваций на каждом этапе экономического развития». Эти институты коммерциализации относятся к макроокружению предприятия.

Коммерциализация маркетинговой инновации - это один и этапов инновационного процесса, а именно за-

вершающий этап, который ведет к получению прибыли от внедрения маркетинговой инновации на рынке [6]. Являясь заключительным этапом инновационного процесса, коммерциализация наполняет смыслом всю инновационную деятельность предприятия, так как является завершающим этапом, в ходе которого предприятие получает прибыль.

Рассмотрим состояние пищевой отрасли и коммерциализацию маркетинговых инноваций на примере развития отрасли. В таблице 1 представлена подробная характеристика состояния и развития пищевой промышленности в России в 2014–2018 гг.

Таблица 1 - Динамика инновационной активности организаций пищевой промышленности Российской Федерации за период 2014-2018 гг., млрд. руб. (по данным Росстата)

№	Наименование показателя	Годы					Абсолютное отклонение, +/- 2018/2014	Относительное отклонение, % 2018/2014
		2014г	2015г	2016г	2017г	2018г		
1	Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в отчетном году, %	11,6	11,8	11,9	11,0	12,5	0,9	107,7
2	Отгружено инновационных товаров собственного производства, выполнено инновационных работ и услуг собственными силами, млрд руб	117,8	116,2	113,2	127,8	180,3	62,5	153
3	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг), %	4,9	4,1	3,9	2,9	5,0	0,1	102

Как видно из данных таблицы 1, доля организаций отрасли, осуществляющих инновационную деятельность, за исследуемый период варьировалась незначительно и составила в 2018 году 12,5%. При этом объемы отгруженной инновационной продукции росли более высокими темпами (в 1,53 раза) и составили 180,3 млрд руб., или 5,0% в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг).

Инновации в пищевом секторе представляют собой реализацию в хозяйственной практике итогов разработок и исследований в виде новых улучшенных продуктов питания, новых технологий, новых форм организации и управления, новых подходов к управлению кадровым потенциалом и формированию социальных услуг. При существующем многообразии классификационных подходов для предприятий промышленного комплекса из всего общего объема инноваций следует выделить технологические, организационные, маркетинговые и экологические типы инноваций (рисунок 2) [2].

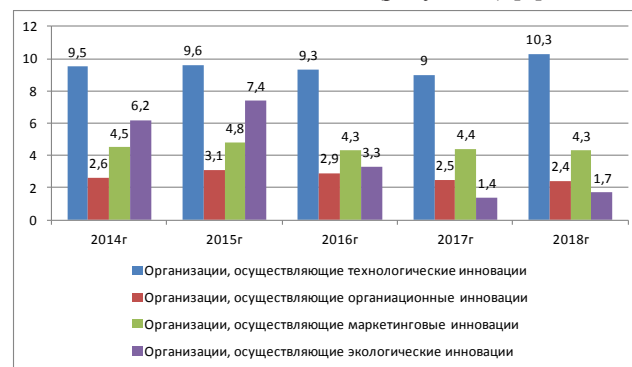


Рисунок 2 - Динамика удельного веса организаций, осуществляющих инновации в пищевом секторе а 2014-2018 гг, % (составлена автором по данным Росстата)

В анализируемом периоде отмечается более высокая доля предприятий, внедряющих технологические инновации. Современные продуктовые и процессные инновации становятся все более необходимыми, т. к. именно они определяют первичную конкурентоспособность продукции отрасли. Использование на практике организационных и маркетинговых инноваций более сбалансировано во временном периоде и носит менее выраженный характер, что объясняется недостаточной активностью их использования. Удельный вес организаций, внедряющих экологические инновации, снизил-

ся за исследуемый период в несколько раз и составил в 2014 году 1,7%.

В таблице 2 представлена динамика удельного веса организаций, осуществляющих отдельные виды маркетинговых инноваций в общем числе организаций, имевших готовые маркетинговые инновации в течении последних трех лет за 2012-2018 гг по Оренбургской области.

Таблица 2 - Удельный вес организаций, осуществляющих отдельные виды маркетинговых инноваций в общем числе организаций за 2012-2018 гг по Оренбургской области [2].

Вид маркетинговой инновации	Удельный вес организаций по всем видам экономической деятельности, %							Темп роста, 2018/2012 гг
	2012г	2013г	2014г	2015г	2016г	2017г	2018г	
Внедрение значительных изменений в дизайн товаров и услуг	34	33	44	38	40	42	46	135
Внедрение значительных изменений в упаковку	40	50	38	50	44	46	49	122
Реализация новой маркетинговой стратегии	87	78	75	75	77	80	78	89
Использование новых каналов продвижения товаров	73	61	69	81	80	83	87	119
Использование новых каналов продаж	80	61	56	56	60	64	59	71
Внедрение новых концепций продвижения товаров	67	67	63	62	65	64	68	101
Использование новых ценовых стратегий	60	67	50	50	53	52	57	95
Прочие маркетинговые инновации	42	46	32	34	37	30	33	78

По данным таблицы 2 важно отметить, что маркетинговые – инновации по группе «Внедрение значительных изменений в дизайн товара» и «Внедрение значительных изменений в упаковку» по сравнению с другими видами инноваций занимают наименьшую долю (таблица составлена по данным сайта Федеральной службы государственной статистики). В анализируемый период 2013-2018 гг их значения составили от 30 до 50%.

По результатам оценки удельного веса маркетинговых инноваций по России можно отметить, что внедрение маркетинговых инноваций происходит замедленными темпами, что может быть связано либо с недостаточным вниманием руководства организаций к данному роду инновациям, либо с непредставлением достоверной информации о данных инновациях. Форма по заполнению сведений о маркетинговых инновациях является добровольной и зачастую либо не заполняется, либо заполняется недостоверно. Следовательно, существует ряд проблем, которые замедляют коммерциализацию маркетинговых инноваций в практике работы российских предприятий.

На основании проведенного исследования динамики, структуры и видов инновационной активности мы определили следующие отраслевые особенности коммерциализации маркетинговых инноваций в пищевом производстве:

1. Коммерциализация маркетинговых инноваций является частью инновационного процесса, а точнее его рыночным этапом.

2. Коммерциализация маркетинговых инноваций – это динамически меняющаяся система, на которую влияют внешние тенденции рынка в пищевом производстве. Именно эти тенденции определяют специфичность используемых элементов механизма коммерциализации маркетинговых инноваций.

3. В пищевом производстве используемые маркетинговые инновации носят системный характер и чаще всего являются следствием других видов инноваций – технологических или продуктовых. В силу простоты внедрения и относительно низкой стоимости процесса внедрения маркетинговые инновации более предпочтительны к использованию, чем другие виды инноваций.

4. Наряду с падением рыночного спроса в отраслях пищевого производства (мясопереработка) и структурными изменениями спроса (мясопереработка и хлебопечение) маркетинговые инновации выполняют роль локомотива рыночного спроса и способны обновить и привлечь внимание к продукции предприятий отрасли.

5. Наиболее актуальными маркетинговыми инновациями в пищевом производстве в настоящее время являются новые каналы сбыта - открытие фирменных магазинов, их уникальное позиционирование, использование

новых форм презентации продукции, например дегустации, а также значимой инновацией маркетинга является применение новых концепций дизайна продукции.

Изучение процесса коммерциализации маркетинговых инноваций с ориентацией на рынок, учет специфичности отраслевых особенностей помогут участникам процесса коммерциализации наиболее выгодно и своевременно использовать маркетинговые инновации в практике работы предприятий. А используя комплексный подход к коммерциализации маркетинговых инноваций предприятия смогут получить больше результатов от внедрения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012г. №559-р (в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 30 июня 2016 г. № 1378-р [сайт] URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128940/ (дата обращения 22.06.2019 г)

2. <http://www.gks.ru/> [сайт] (дата обращения 22.06.2019 г)

3. Ермакова Ж.А., Белоцерковская Н.В., Иванченко О.П. Соотношение и содержание понятий: маркетинг инноваций, инновационный маркетинг, маркетинговые инновации//Инновации, №06 (188), 2014, С. 40

4. Боброва В., Иванченко О. Роль исследования рынка при коммерциализации маркетинговых инноваций в хлебобулочном производстве//Практический маркетинг, №2, 2016, С.24

5. Матковская Я.С. Оценка эффективности маркетинговых инвестиций при коммерциализации инновационных технологий//Инновации. - 2014. -№24(408) – С.45

6. Тимофеева А.А. Управление процессом коммерциализации результатов инновационной деятельности предприятий // Известия вузов России, сер. «Экономика, финансы и управление производством», №3, 2011. – С. 47–54.

7. Бернштейн, М. М. Новые технологии управления в схемах коммерциализации продуктов инноваций /М. М. Бернштейн Инновационная экономика. – 2012 – № 3 – 4.

8. Калинин Р.Г. Как разрабатывать и выводить на рынок новинки для достижения ожидаемых объемов продаж// Хлебопродукты, №3, 2015. – С. 38-39.

9. Петых Я.С. Современные тренды мирового рынка хлебобулочных и мучных кондитерских изделий и возможности их реализации в российских условиях// Хлебопродукты, №8, 2015. – С. 6-9.

10. Бузаенко С.А. Комплекс маркетинговой деятельности пищевых предприятий // Вестник НГИЭИ. 2015. № 5 (48). С. 10-16.

11. Дулепин Ю.А. Трансфер инноваций в экономике знаний: монография /Ю.А. Дулепин, Н.В. Казакова. – Саратов: КУБиК, 2012.

12. Щербинина М.Ю., Крюкова А.А. Ключевые аспекты маркетинга инноваций // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 217-219.

13. Пинко Е.Г. Маркетинг инноваций как условие эффективной стратегии инновационного развития // Научен вектор на Балканите. 2017. № 1. С. 50-51.

14. Лецинская А.Ф. Коммерциализация проектов как основа для финансирования// Менеджмент в России и за рубежом, №4, 2011 С. 28

15. Руководство Осло – Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Третье издание. М.: 2010. - 107 с.

16. Шнайдер О.В., Федулова Н.Н. Основные пути повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия // Балканско научно обозрение. 2017. № 1. С. 40-42.

17. Гуцуляк В.Р. Основы маркетингового механизма развития в контексте обеспечения конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий на рынке // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). С. 135-137.

18. Тянь Е.Г. Костецкий А.Н. Основные подходы к оценке потребительских эффектов маркетинговых инноваций / Тянь Е.Г. Костецкий А.Н. //Практический маркетинг. - 2012.- №8. - С.23.

19. РВК и «Центр коммерциализации инноваций» создают сервис по организации маркетингового консалтинга инновационных компаний (материалы с сайта «Центр коммерциализации инноваций») URL: <http://www/cci-hse.ru/node/56> (дата обращения 29.03.2019).

20. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учеб. пособие /Под ред. Ю.В. Яковца. – М.: РАГС, 2018.

21. Тянь Е.Г. Потребительская оценка совокупной ценности инновационного продукта в условиях ускоряющихся рыночных изменений// Маркетинг в России и за рубежом, №1 (93), 2013. - с. 37.

Статья поступила в редакцию 08.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 332.1, 339.5
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0043**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
СИСТЕМЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ**

© 2019

Мартышенко Наталья Степановна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Международного маркетинга и торговли»
Изаровский Евгений Сергеевич, бакалавр*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)*

Аннотация. В условиях глобализации и интеграции национальных экономик в мировое экономическое пространство создание транспортно-логистических систем позволяет повысить конкурентоспособность как региона, так и страны в целом. В настоящее время существует несоответствие состояния транспортной инфраструктуры и потребностей, возлагаемых на регион в новых социально-экономических условиях. В работе дана краткая характеристика транспортной инфраструктуры Приморского края. Были проанализированы основные виды транспорта, представленные в Приморском крае: железнодорожный, автомобильный, морской и воздушный. Немаловажную роль в развитии транспортной сети Приморского края играют и международные транспортные коридоры, которые образованы за счет эффективного взаимодействия всех видов транспорта. Рассмотрены перспективные направления сотрудничества между Россией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона в транспортной сфере. В статье рассматривается возможность улучшения инвестиционного климата Приморского края, как центра развития всего Дальневосточного федерального округа, с помощью развития инфраструктуры, а также возможность интеграции транспортной сети Приморского края в транспортную систему Азии. Дается характеристика значимых инвестиционных проектов, направленных на развитие транспортной инфраструктуры Приморского края.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, перевозки грузов, пассажиропоток, пропускная способность транспортной сети, Приморский край, экономическое развитие региона, стратегии развития региона, инвестиционный климат, инвестиционные проекты, транспортные коридоры

**PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND LOGISTICS
SYSTEM OF THE PRIMORSKY KRAI**

© 2019

Martyshenko Natalya Stepanovna, candidate of economic sciences,
professor of «International Marketing and Trade»
Izarovsky Evgeny Sergeevich, Bachelor*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)*

Abstract. In the context of globalization and the integration of national economies in the global economic space, the creation of transport and logistics systems can improve the competitiveness of both the region and the country as a whole. At present, there is a discrepancy between the state of the transport infrastructure and the needs placed on the region in the new socio-economic conditions. The paper gives a brief description of the transport infrastructure of the Primorsky Krai. The main types of transport presented in Primorsky Krai were analyzed: rail, road, sea and air. An important role in the development of the transport network of the Primorsky Krai is played by international transport corridors, which are formed through the effective interaction of all types of transport. Considered promising areas of cooperation between Russia and the countries of the Asia-Pacific region in the transport sector. The article considers the possibility of improving the investment climate of the Primorsky Krai, as a center for the development of the entire Far Eastern Federal District, with the help of infrastructure development, as well as the possibility of integrating the transport network of the Primorsky Krai into the transport system of Asia. The characteristic of significant investment projects aimed at the development of the transport infrastructure of the Primorsky Krai is given.

Keywords: transport infrastructure, transportation of goods, passenger traffic, transport network capacity, Primorsky Krai, economic development of the region, regional development strategies, investment climate, investment projects, transport corridors

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Приморский край занимает в транспортной системе РФ выгодное географическое положение, является регионом, через который проходят транзитные торговые пути между Европой и Восточной Азией, между Северо-Восточной Азией и Северной Америкой. Здесь сходятся все транспортные развязки, связывающие морские порты, проходят сухопутные пограничные переходы Россия-Китай.

Транспортный комплекс Приморского края является системообразующей отраслью, его доля в валовой добавленной стоимости региона составляет более 24%. Работу отрасли обеспечивают свыше 8,7 тысяч транспортных предприятий, на которых задействовано более 66,3 тысяч человек, что составляет 6,7% от численности всех работающих в регионе.

В настоящее время транспортная инфраструктура Приморского края не отвечает той роли, которая отводится краю в новых экономических условиях. Государство не обладает необходимыми ресурсами для того, чтобы поднять инфраструктуру на новый качественный уровень. Поэтому правительством страны предпринимаются меры для того, чтобы привлечь част-

ный капитал как внутри страны, так и сопредельных государств. Проекты по развитию инфраструктуры обсуждаются на всех крупных международных форумах, проходящих в стране. Крупнейшей площадкой обсуждения инвестиционных проектов Приморского края стал ежегодный Восточный экономический форум.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблема развития транспортной-логистических систем обсуждается во многих научных публикациях. Мировые тенденции их развития рассматриваются в работах [1-4]. Особенности формирования транспортно-логистической системы России рассматриваются в работах [5-10]. Основные принципы формирования транспортно-логистической системы региона обсуждаются в работах [11-14]. Публикации [15, 16] посвящены рассмотрению факторов, влияющих на развитие транспортно-логистического комплекса региона. В работах [17-19] рассматриваются особенности формирования транспортно-логистической системы в Приморском крае. Развитие транспортной инфраструктуры существенно влияет на возможности

Приморского края по привлечению дополнительного потока туристов. Влияние транспортной инфраструктуры на развитие туризма раскрывается в работах [20–22].

Большинство проектов по развитию транспортной инфраструктуры имеют длительную историю. Однако, со временем они претерпевают трансформации применительно к современным условиям. В настоящей работе рассматриваются проекты развития транспортной инфраструктуры Приморского края, которые либо находятся в стадии реализации, либо на этапе проектирования. Тем не менее все крупные проекты открыты для инвесторов. Поэтому эти проекты не теряют своей актуальности.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью настоящего исследования является оценка перспектив развития транспортно-логистической инфраструктуры как определяющего элемента оживления экономики Приморского края. Основными задачами исследования в рамках поставленной цели являются следующие:

- оценка возможностей и проблем действующей инфраструктуры Приморского края;
- анализ перспективных проектов развития транспортной инфраструктуры Приморского края;
- формирование механизмов повышения инвестиционной привлекательности Приморского края.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Для того, чтобы оценить перспективы развития транспортно-логистической системы Приморского края необходимо дать краткую характеристику сложившегося состояния в сфере транспорта.

График изменения объемов перевозки грузов по видам транспорта в период с 2013 по 2017 год в тыс. тонн представлен на рисунке 1. Хотя перевозки грузов железнодорожным и автотранспортом в последние годы показывают положительную динамику, но по объемам (тыс. тонн) не достигли еще уровня 2013 года. Железнодорожные перевозки в 2017 году составили 90,4% к уровню 2013 года, автомобильные всего 61,5% (рис. 1). Однако грузооборот (млн тонно-километров) по автомобильному транспорту в 2017 году превысил грузооборот в 2013 году на 9%. Морские же перевозки с 2013 года показывают отрицательную динамику и в 2017 году перевозки морским транспортом в тыс. тонн составили всего 54,8% от 2013 года, а грузооборот в млн. тонно-километров 69,5%. Снижение перевозок морским транспортом связано с отсутствием собственного флота.

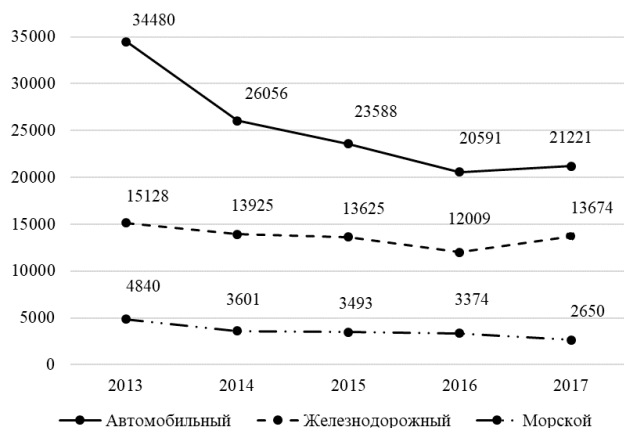


Рисунок 1 – Перевозки грузов по видам транспорта (тыс. тонн) в Приморском крае в 2013 – 2017 гг. [23]

Однако, грузооборот портов Приморского края в последние годы показывает значительные темпы роста. Например, Владивостокский морской торговый порт за 2018 год нарастил грузооборот на 39% – до 10,4 мил-

лиона тонн, а морской порт в бухте Троицы – за год увеличил обработку грузов на 76% по сравнению с 2017 годом. Положительная динамика и других портов Приморского края. Увеличение грузооборота обеспечивается в основном за счет транзитных грузов. В 2018 г. все порты Приморья переработали около 120 миллионов тонн грузов [24].

Статистика перевозки пассажиров отдельными видами транспорта общего пользования представлена на рисунке 2. Как следует из рисунка, транспортная подвижность населения Приморского края снижалась уже почти 20 последних лет. Только в 2017 году был отмечен незначительный рост.

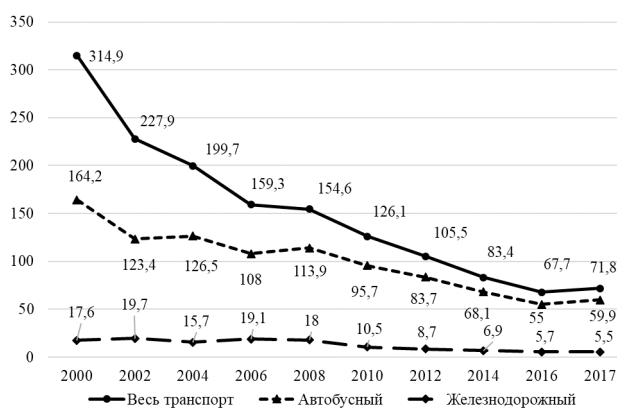


Рисунок 2 – Перевозки пассажиров отдельными видами транспорта общего пользования на территории Приморского края в 2018 г. (млн. человек)

Для Приморского края особое значение имеют перевозки пассажиров воздушным транспортом. Перевозки пассажиров воздушным транспортом демонстрируют положительную динамику с 2007 года (рис. 3).

По итогам производственной деятельности за 2018 год международный аэропорт Владивосток обслужил 2 млн 634 тыс. пассажиров, что на 21% выше показателя 2017 года. Наибольшие темпы роста продемонстрировали рейсы из Владивостока в Южно-Сахалинск, Москву и Новосибирск. Пассажиропоток на внутрироссийских воздушных линиях составил 1 млн 483 тыс. пассажиров (+6%) (рис. 3).

Продолжает реализовываться программа предоставления субсидированных билетов для определенных категорий граждан на полеты их с Дальнего Востока России в европейскую часть страны и обратно. Воспользоваться субсидируемыми перевозками в экономическом классе могут граждане Российской Федерации в возрасте до 23 лет и свыше 60 лет (для женщин — свыше 55 лет); инвалиды, а также люди, имеющие удостоверение многодетной семьи.

Международный пассажиропоток составил 1 млн 151 тыс. пассажиров (+47%). Основной рост пассажиропотока на международных направлениях обеспечили рейсы из Владивостока в Республику Корея – пассажиропоток на южнокорейских направлениях увеличился на 73% по сравнению с 2017 годом. На рейсах в Юго-Восточную Азию отмечен рост на 40%, на китайском и японском направлениях – на 15%.

На сегодняшний день на территории края созданы условия для развития местных авиаперевозок. Внутрикрайевые пассажирские авиаперевозки субсидируются из средств краевого бюджета. В настоящее время передвигаться по воздуху можно по 13 маршрутам. За 12 месяцев 2018 года на местном авиационном сообщении перевезено более 40 тысяч пассажиров.

В 2018 году была завершена разработка новой стратегии развития Приморского края до 2030 года. В разработке программы принимали участие специалистов

НИУ «Высшая школа экономики». В программе отмечено, что первый высший приоритет экономического развития Приморского края состоит в развитии транспортной инфраструктуры и возможностей морских портов и приграничной инфраструктуры [25].

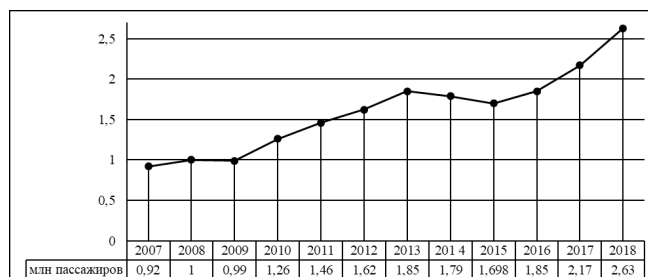


Рисунок 3 – Пассажирооборот международного аэропорта Владивосток

Выполнение программы предполагается произвести в три этапа. Основные задачи и результаты по этапам программы представлены на рисунке 4.

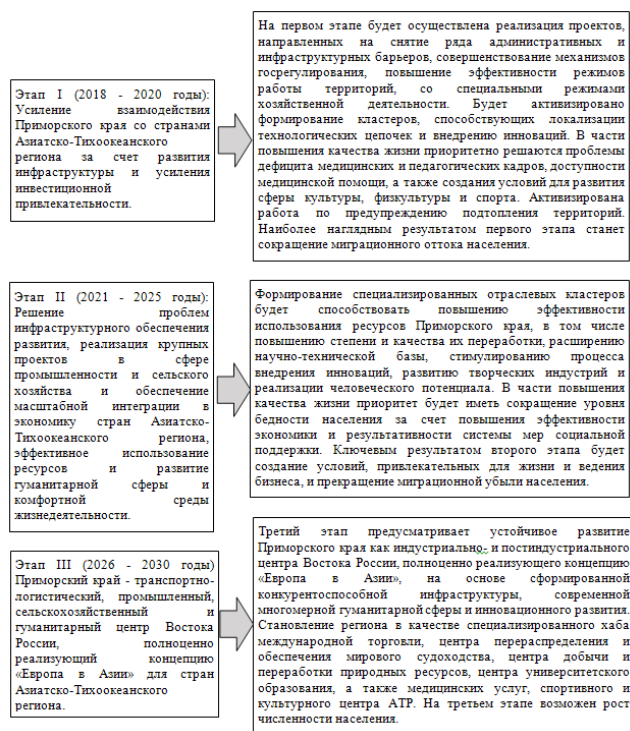


Рисунок 4 – Этапы реализации стратегии и их ожидаемые конечные результаты

Наибольший рост выработки продукции ожидается в транспортной сфере. На первом этапе (2018 – 2020 годы) ожидается произвести продукции в транспортной сфере на сумму 270 млрд руб., на втором этапе (2021 – 2025 годы) – на сумму 430 млрд руб. Общий объем инвестиций в транспортную сферу оценивается в 977 млрд руб.

Портовые мощности края модернизируются по программе Росморфлота. К 2024 г. их общая пропускная способность должна достичь 157,65 млн. тонн при базовом сценарии развития (рост на 34,65 млн. т) или 243,9 млн. тонн при оптимистическом сценарии (рост на 120,9 млн. т). Предлагаются такие меры, как развитие трансграничной, портовой инфраструктуры, повышение эффективности работы таможенных служб (1 этап), развитие логистических сервисов, специализированных услуг в припортовых зонах, развитии цифровой инфраструктуры и технологий в транспорте и логистике (2 этап). К концу 3 этапа в крае должен быть сформирован международный и межрегиональный транспортно-логистический

центр, внедрены цифровые решения, проведены строительство и реконструкция сети автомобильных и железных дорог в северной части края (включая автодорогу от Бикина до Сергеевки и ж/д ветку Новочугуевка – Ольга – Рудная Пристань) [26].

При реализации программы предполагается осуществление ряда крупных проектов по развитию транспортной инфраструктуры Приморского края. В сфере транспорта основными инвестиционными проектами являются:

- международные транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье-2»;
- большой порт Зарубино;
- строительство нового порта «Вера»;
- владивостокская кольцевая автодорога (ВКАД);
- автодорога г. Владивосток – г. Находка – порт Восточный;
- автодорога г. Уссурийск – пос. Пограничный – госграница;
- новый угольный терминал в Партизанском районе;
- угольный терминал в б. Суходол;
- перегрузочные комплексы в Славянке в б. Перевозной;
- перегрузочные комплексы в порту Восточном;
- нефтеперегрузочный комплекс в бухте Елизарова.

Рассмотрим некоторые из перечисленных проектов более подробно.

История развития международных транспортных коридоров в Приморском крае началась с региональной программы «по развитию района реки Туманная» или расширенной Туманганской Инициативы.

Международные транспортные коридоры (МТК) – это высокотехнологичная транспортная система. Она концентрируется на основных направлениях движения транспорта: автомобильного, морского, железнодорожного и авиа.

Транспортный и логистический потенциал российского Дальнего Востока во многом связан с международными транспортными коридорами «Приморье-1» и «Приморье-2», которые дают северо-восточным провинциям Китая, а также Монголии прямой выход к Японскому морю. Основа, на которой базируются перспективы международных транспортных коридоров, – это формула «4с»: скорость, стоимость, сервис и стабильность.

Оба приморских транспортных коридора ориентированы на Китай: МТК-1 свяжет Суйфэньхэ и порт Восточный, а МТК-2 проведет сообщение от Чанчуня до Зарубино в Приморье. Потенциал международных транспортных коридоров «Приморье-1» и «Приморье 2» более подробно рассматривается в работах [27, 28].

Ощутимый количественный рост транзитного грузооборота по обоим международным транспортным коридорам отмечается с 2017 года. Так, по МТК «Приморье-1» по железной дороге в 2017 г. было провезено 7240 контейнеров в 20-футовом эквиваленте (ДФЭ), по сравнению с 3247 ДФЭ в 2016 г. (+ 223%). Более того, существующий порт Зарубино, ОАО «Морской порт в бухте Троицы», перевалил порядка 650 транзитных ДФЭ, доставленных автотранспортом.

Концепция развития МТК «Приморье-1» и «Приморье-2» предполагает три основных этапа работ. Именно поэтапное развитие позволит учитывать реальную обстановку и при необходимости реагировать, изменяя тот или иной процесс, внося необходимые коррективы. Первый этап своего развития транспортные коридоры Приморья уже прошли в 2016 – 2017 годы. На этом этапе прошла частичная реконструкция дороги Уссурийск – Пограничный – госграница. Также были сняты некоторые ограничения, действовавшие на ввоз грузов из Китая, и оставили только самые необходимые. То есть упростили процедуру перехода границы. Второй этап стартовал в 2018 году и завершится в 2019-м. Он включает в себя эксплуатацию и развитие транспорт-

ного коридора «Приморье-1» и строительство не только дорожных, но и инфраструктурных объектов транспортного коридора «Приморье-2». Третий этап наиболее длительный – он продлится 10 лет: с 2020 по 2030 год. Именно здесь планируется завершение строительства инфраструктуры и начало полной эксплуатации обоих коридоров.

С 2019 по 2022 год за счет средств федерального бюджета планируется провести реконструкцию железнодорожного грузопассажирского постоянного многостороннего пункта пропуска через государственную границу Российской Федерации Пограничный (Приморский край). Реконструкция железнодорожного пункта пропуска Пограничный направлена на увеличение пропускной способности до 20 тыс. транспортных средств в сутки. Предусматривается, что затраты на содержание и эксплуатацию с 2019 по 2021 год составят по 3 – 3,2 млн руб., затем финансирование увеличится. В целом до 2024 года в соответствии с Государственной программой «Развитие внешнеэкономической деятельности» и федеральным проектом планируется выделить 36,7 млн руб.

Следующим крупным проектом является развитие «большого порта Зарубино». Порт Зарубино имеет очень выгодное географическое положение, очень удобную акваторию и хорошую производственную базу. Порт находится на юге Приморья в 210 км от порта Владивосток на стыке границ трех государств – России, Китая и Северной Кореи, в несколько десятках километров от автомобильного и железнодорожного пунктов пропуска на границе с КНР. Благоприятный климат позволяет осуществлять круглогодичную навигацию без ледокольного обеспечения. Морской порт принимает суда длиной до 172 метров и осадкой до 8 метров.

В настоящее время в порту Зарубино четыре причала. Проектная мощность порта позволяет переваливать 1,2 миллиона тонн, но фактически переваливается около 250 тысяч тонн. Инвесторы планируют построить рядом зерновой терминал с отдельными железнодорожными путями. Кроме зернового планируется строительство еще трех терминалов: контейнерного, зернового, генеральных и навалочных грузов, го-го грузов. Для этого потребуются также углубить дно у причалов до 15-20 метров. По оценкам экспертов, к 2030 году потенциальный объем грузовой базы на данном направлении составит 23 млн тонн зерновых и 15 млн тонн контейнерных грузов. Проект порта Зарубино включен в состав проекта Свободный порт Владивосток, что повышают перспективы порта на его интенсивное развитие уже в качестве «Большого порта Зарубино».

Относительно новым проектом является строительство в Приморском крае порта «Вера». Соглашение о партнерстве строительства угольного порта «Вера» в Приморском крае было подписано в декабре 2013 года. Соглашение подписали российские компании «Ростех», ФГУП «Росморпорт» и южнокорейская компания Kowero. Поставки угля предполагается осуществлять за счет освоения Огоджинского угольного месторождения в Амурской области. В июне 2014 года ООО «Ростех - Глобальные ресурсы» (дочерняя компания «Ростеха») подписала с китайской государственной корпорацией «Шэньхуа» (Shenhua) документ о совместном освоении Огоджинского угольного месторождения с примерным объемом инвестиций \$5 млрд.

Угольный морской терминал «Порт «Вера» располагается на территории рядом с городом Большой Камень. Акватория терминала расположена в районе мыса Открытого и бухты Беззащитной. Естественные глубины в районе строительства достигают 25 метров. На первом этапе грузооборот нового порта составит 450 тысяч тонн угля в год, на втором – 2 млн тонн в год, а в перспективе увеличится до 20 млн тонн. Инвестором проекта выступает ООО «Порт «Вера», зарегистрированное в городе Фокино. Для приема судов уже по-

строен причал длиной 246 метров, связанный с берегом конвейерной линией. «Ростех – Глобальные ресурсы» оценивает стоимость терминала, включая все работы, связанные со строительством причалов и припортовых железнодорожных путей, в \$1 млрд, из них примерно половина средств требуется для строительства автомобильных и железных дорог.

Еще один современный морской угольный терминал закрытого типа мощностью в 20 млн тонн в год планируется построить в бухте Суходол Шкотовского района. Реализовать проект планируется в три этапа до 2022 года, инвестировав в общей сложности в проект 35,5 млрд рублей. Выход объекта на полную мощность позволит создать не менее 800 новых рабочих мест.

Следующий проект «Владивостокская кольцевая автодорога» (ВКАД) получил поддержку президента России В.В. Путина. В настоящее время проект находится на стадии проектирования (рис. 5).

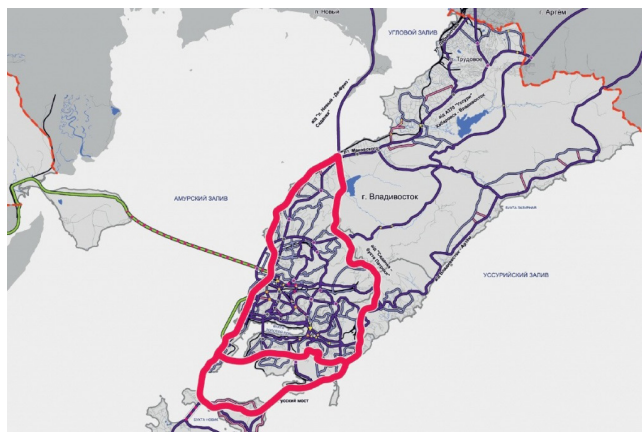


Рис. 10. Проектные предложения по трассировке ВКАД.

Рисунок 5 – Проектные предложения по трассировке ВКАД

По данным мэрии Владивостока, на данный момент уже определен маршрут прохождения трассы, технические параметры сооружений, которые должны быть построены в ходе реализации проекта – количество мостов, развязок, подпорных стен, а также земельные участки, которые попадают в зону строительства. Общая протяженность ВКАД составит 22,6 км с объемом транспортного потока от 70 до 85 тыс. автомобилей в сутки при скорости 80 км/час.

ВКАД планируется построить вдоль Амурского залива. Новая дорога должна разгрузить основные магистрали Владивостока, а также избавить центр города от большегрузов. Строительство разделено на пять этапов, работы на которых можно производить параллельно или последовательно. Первый этап предполагает строительство мостов с полуострова Шкота на о. Елены и дальше на о. Русский. ВКАД позволит Владивостокскому морскому порту вывозить свои грузы через остров Русский. Цель проекта в том, чтобы закольцевать дороги в городе так, чтобы напряженность у железнодорожного вокзала спала. Далее можно провести параллельные пути в направлении Набережной и района Первой речки.

В капитальном варианте, представленном институтом «Гипростроймост» из Санкт-Петербурга по заказу администрации Владивостока, проект строительства дороги вдоль Амурского залива предусматривает строительство магистрали-дублера длиной в 20,1 километров от мыса Токаревского через мыс Кунгасный до начала улицы Русской в район ул. Маковского. Она была спроектирована по параметрам магистральной улицы общегородского значения непрерывного движения. То есть, четыре полосы движения – по две в каждую сторону с шириной проезжей части 2х7,5 м, с расчетной скоростью движения – 80 км/час.

Проект Владивостокской кольцевой автомобильной дороги будут финансировать из краевого и федерального бюджета по принципу софинансирования. О масштабе этого строительства можно судить по тому, что проект дороги предусматривает устройство 10 мостов и путепроводов и 7 развязок в разных уровнях.

Реализация проекта принципиально изменит всю транспортную логистику г. Владивостока. Для жителей г. Владивостока проект ВКАД не менее важен, чем Крымский мост для жителей Крыма.

Реализация крупных проектов по развитию транспортной инфраструктуры Приморского края невозможна без привлечения новых инвесторов. Благоприятная инвестиционная среда в Приморском крае находится на стадии формирования [29]. Прделанная работа по улучшению инвестиционного климата уже начинает приносить свои плоды. Приморский край улучшил позиции в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, поднявшись с 76-го места в 2017 году на 55-е в 2018-м. Край вошел в число регионов-лидеров по динамике улучшения инвестиционного климата. Положительную роль сыграли принятые ранее федеральные законы «О свободном порте Владивосток» и «О территориях опережающего развития (ТОР)». Совсем недавно президентом России В. Путиным был подписан пакет законов о создании специального административного района на острове Русском (САР). САР – это российский аналог зарубежных офшоров, которые позволяют предпринимателям регистрировать компании в регионах с минимальной налоговой нагрузкой и комфортным правовым режимом. Создание САРов – одна из мер поддержки попавших под санкции российских компаний. Стать резидентами офшоров могут только зарегистрированные за рубежом компании. Они должны инвестировать в России минимум 50 млн руб. в течение шести месяцев после регистрации.

Предполагается, что новые САР станут альтернативой зарубежным офшорам и позволят «патриотично» настроенным отечественным компаниям перевести свой бизнес обратно в Россию, продолжая пользоваться всеми преимуществами офшорного законодательства.

К числу последних решений краевой администрации, направленных на привлечение дополнительных инвесторов, относится формирование в Приморье принципиально новой системы выделения земли под строительство. Она будет понятна и прозрачна для застройщиков, которые смогут быстро получать готовые земельные участки для комплексного освоения территории.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Транспортная инфраструктура является важным фактором для экономического развития Дальнего Востока. Давно назрела необходимость построения транспортно-логистической системы Дальневосточного региона в контексте интеграции в глобальные транспортные сети стран АТР. Однако за последние годы ее развитию было уделено недостаточно внимания. По сравнению с другими территориями страны транспортная инфраструктура на Дальнем Востоке развита слабо и коренных изменений пока не наблюдается.

Несмотря на наличие спроса на транзит товаров со стороны отправителей товаров из стран АТР, условия предоставления транзита пока их не устраивают. Наземные транспортные системы России к востоку от Урала, не соответствуют запросам крупных перевозчиков из стран АТР. Железнодорожная сеть не может обеспечить преимуществ скорости. Если срок доставки грузовой единицы из КНР в Германию морским путем через Суэцкий канал не превышает 35 суток, то гарантированная доставка через Транссибирскую магистраль на пять суток быстрее, но при этом вдвое дороже. Поэтому в Приморском крае сохраняется колоссальный дисбаланс между количеством грузов прибывающих и от-

правляемых железнодорожным транспортом.

Интеграция транспортной системы региона в международную транспортную систему будет напрямую зависеть от конкурентоспособности транзитных сервисов, предоставляемых в российских транспортных коридорах.

Среди проблем транспортной инфраструктуры Приморского края можно выделить следующие проблемы:

- недостаточный уровень развития автодорожной сети, особенно, в слабоосвоенных частях Приморского края, отсутствие обходных дорог в крупных населенных пунктах;
- наличие множественных ограничений на проезд грузового транспорта по тоннажу;
- недостаточные мощности международных автомобильных и железнодорожных пунктов пропуска.

Следует отметить, что транспортно-логистическая система Приморского края в большей мере образована наибольшими операторами рынка. Приоритетную долю занимают компании узкого профиля, осуществляющие железнодорожные и автомобильные перевозки, а морскими и авиаперевозками занимаются крупные компании. Провайдеров 3PL-уровня имеется незначительное количество. Операторов 4PL-уровня в Приморском крае пока нет вообще.

Тем не менее, нельзя не отметить значимых положительных тенденций в развитии транспортно-логистической системы Приморского края. Во-первых, это высокие темпы улучшения инвестиционного климата, позволяющие привлечь инвесторов к развитию транспортной отрасли региона. Во-вторых, снижение нагрузки на экологию региона, особенно в разрезе перевалки угля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абсалямова С.Г. Россия на мировом рынке транспортных услуг: проблемы и перспективы участия // *Техника и технология транспорта: научный Интернет-журнал*. 2017. № 2 (3). С. 14.
2. Белова Е.А., Килькеева Ю.А., Треногина А.А. Тенденции развития мирового рынка транспортно-логистических услуг // *Ученые заметки ТОГУ*. 2014. Т. 5. № 4. С. 1164-1172.
3. Аристов В.М. Современные тенденции развития рынка транспортно-логистических услуг // *European Social Science Journal*. 2018. № 4. С. 134-141.
4. Анфалов А.А. Теория и проблемная практика управления развитием транспортно-логистических систем в условиях глобализации // *Логистические системы в глобальной экономике*. 2015. № 5. С. 93-97.
5. Безрукова Т. Л., Печерская О. А., Кунавых С. С. Проблемы развития транспортно-логистического комплекса субъектов РФ // *Альтернативные транспортные технологии*. 2018. Т. 5. №. 1. С. 12-15.
6. Стафеева Н.П. Оценка современного состояния и перспективы развития транспортно-логистической системы Российской Федерации в контексте управления рисками // *Управленческое консультирование*. – 2018. – № 3 (111). – С. 157-165.
7. Нацмудинов Ф.Н., Бобоев М.Г., Бобиев Р.С. Роль транспортно-логистических центров в развитии экономики страны // *Политехнический вестник. Серия: Инженерные исследования*. 2017. Т. 1. № 3 (39). – С. 45-53.
8. Попова Ю. В. Динамика и тенденции развития рынка транспортно-логистических услуг в РФ // *Вопросы новой экономики*. 2016. №. 4. С. 77-82.
9. Галкина Ю. В. Тенденции развития рынка транспортно-логистических услуг в России // *Логистические системы в глобальной экономике*. 2016. №. 6. С. 427-430.
10. Клементьев С.А., Федин А.В., Зубарев В.С. основные факторы, оказывающие влияние на развитие единого пространства Российской Федерации // *Инноватика и экспертиза: научные труды*. 2015. № 1 (14). С. 252-259.
11. Гриценков А.И., Федотенков Д.Г., Лобановский А.М. Основные принципы формирования транспортно-логистической системы региона // *Вестник Брянского государственного университета*. 2015. № 2. С. 325-331.
12. Шелег Е.В. Обоснование эффективности создания объектов региональной транспортно-логистической системы // *Проблемы современной экономики*. 2014. № 3 (51). С. 380-382.
13. Демин В.А. Актуальные задачи развития транспортно-логистических систем // *Мир транспорта*. 2018. Т. 16. №. 6. С. 14-19.
14. Буньковский Д.В. Перспективы развития логистической системы (на примере предприятий грузовых авиаперевозок) / Д.В. Буньковский // *Вестник НГИЭИ*. 2018. № 4 (83). С. 93-103.
15. Осинцев Н.А., Казармицкова Е.В. Факторы устойчивого развития транспортно-логистических систем // *Современные проблемы транспортно-логистического комплекса России*. – 2017. – Т. 7. – №. 1.
16. Печерская О.А., Макарьева Е.А. Факторы, влияющие на раз-

витие транспортно-логистического комплекса //Альтернативные транспортные технологии. 2018. Т. 5. № 1. С. 34-37.

17. Лазарев В.А., Кривелевич М.Е. Интеграция транспортных пространств России и АТР на примере Приморского края // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 419.

18. Ткаченко Г.Г., Корниенко О.С. Динамика развития транспортной инфраструктуры Дальнего Востока и ее взаимосвязь с экономическим положением // Успехи современного естествознания. 2018. № 8. С. 185-190.

19. Шингарева А.А. Транспортная сеть Приморского края // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 12-5. С. 885-889.

20. Мартышенко Н.С., Локиа А.В. Тенденции развития автотуризма в России // Практический маркетинг. 2013. № 9 (199). С. 27-36.

21. Мартышенко Н.С. Анализ транспортной составляющей в процессе формирования туристского кластера // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. № 5 (32). С. 107-117.

22. Martyshenko N.S., Loksha A.V. Caravanning as a promising tourist industry direction in the Primorsky kray (Primorsky region) of Russia // The Social Sciences (Pakistan). 2015. Т. 10. № 2. С. 131-137.

23. Баукова Н.Г., Карпова М.И., Киселева В.Ю., Кривобород Л.Н., Филонова Е.А., Храмова В.А. Транспорт в Приморском крае. Статистический сборник // Приморскстат, – 2018. – 37 с.

24. Дробышева И. К 2030 году дальневосточные порты должны удвоить грузооборот [Электронный ресурс] <https://rg.ru/2019/04/04/reg-dfo/k-2030-godu-gruzooborot-dalnevostochnyh-portov-dostignet-400-mln-tonn.html> (дата обращения: 08.06.2019)

25. Стратегия социально-экономического развития Приморского края до 2030 года [Электронный ресурс] <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/cfcb975d-76df-41fb-b033-2188ec1dc9c0/primokkrstr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=cfcb975d-76df-41fb-b033-2188ec1dc9c0> (дата обращения: 08.06.2019).

26. Коломыц Л. Новая стратегия развития Приморского края: транзит, промплощадки и инновационный кластер [Электронный ресурс] <https://www.eastrussia.ru/material/primore-2030-kakim-ono-budet/> (дата обращения: 08.06.2019).

27. Петраков В.В., Лукин А.Л. Международные транспортные коридоры «Приморье-1» и «Приморье 2»: текущее состояние и перспективы // Известия Восточного института. 2018. № 3 (39). С. 88-94. 38

28. Хмелевский В.В. Потенциал международных транспортных коридоров «Приморье-1» и «Приморье 2» // Проблемы современной экономики. 2018. № 1 (65). С. 39-42. 39.

29. Мартышенко Н.С. Маркетинг формирования инвестиционной среды Приморского края // Вестник НГИЭИ. 2016. № 7 (62). С. 73-88.

Статья поступила в редакцию 23.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 331.108.26
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0044

ОЦЕНКА ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА ДЕПАРТАМЕНТА ПО ИГРОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ КАЗИНО (НА ПРИМЕРЕ ООО «ДЖИ 1 ИНТЕРТЕЙНМЕНТ»)

© 2019

Шеметова Елена Васильевна, старший преподаватель
кафедры «Туризма и экологии»

Ильина Ольга Сергеевна, бакалавр кафедры
«Туризма и экологии»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: olga.ilina.97@bk.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается вопрос оценки персонала, ведь в сфере сервиса кадры играют значимую роль и являются важнейшим ресурсом предприятия, потому как, 90% услуг, предоставляемых предприятиями гостеприимства, заключаются в качественной работе линейного персонала. Большинство руководителей, постоянно сталкиваясь с необходимостью проводить оценку персонала, для принятия решений о поощрениях, премировании и продвижении. При правильной разработке и проведении, оценка - это эффективный инструмент, позволяющий выявить слабые и сильные стороны деятельности работников, построить открытую корпоративную культуру и доверительные отношения с руководящим составом, а также, повысить прибыльность организации за счет эффективного управления персоналом. В статье рассматриваются теоретические аспекты оценки персонала и их методология. По результатам проведенных исследований, определены наиболее эффективные методы оценки работы персонала, разработаны рекомендации по совершенствованию системы оценки линейного персонала департамента по игровым операциям казино ООО «Джи1 Интертейнмент».

Ключевые слова: сервис, сфера услуг, гостиничное предприятие, индустрия развлечений, игровой бизнес, игровая зона, кадры, персонал, оценка персонала, аттестация, технология оценки, методики оценки, квалификация персонала, компетенции, профессионализм, клиентоориентированность, обучение.

EVALUATION OF THE LINE STAFF OF THE DEPARTMENT OF GAMING CASINO OPERATIONS (FOR EXAMPLE, LLC «G1 ENTERTAINMENT»)

© 2019

Shemetova Elena Vasilievna, senior lecturer, Department
of Tourism and ecology»

Irina Olga Sergeevna, bachelor of the Department
of Tourism and Ecology»

*Vladivostok state University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str., 41, e-mail: olga.ilina.97@bk.ru)*

Abstract. This article deals with the issue of personnel evaluation, because in the service sector personnel play a significant role and are the most important resource of the enterprise, because 90% of the services provided by hospitality enterprises consist in the quality work of line staff. Most managers are constantly faced with the need to assess the staff to make decisions about incentives, bonuses and promotion. With proper design and implementation, evaluation is an effective tool to identify weaknesses and strengths of employees, to build an open corporate culture and trusting relationships with management, as well as to increase the profitability of the organization through effective personnel management. The article deals with the theoretical aspects of personnel assessment and their methodology. According to the research results, determine the most effective methods of evaluating staff performance, recommendations for improvement in the assessment line staff of the Department of gaming casino operations LLC «G1 Entertainment».

Keywords: service, service sector, hotel enterprise, entertainment industry, gambling business, gambling zone, personnel, personnel evaluation, certification, technology evaluation, methods of evaluation, qualification of personnel, competence, professionalism, customer focus, training.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На сегодняшний день, проблема оценки персонала является актуальной темой исследования, это объясняется тем, что все больше предприятий внедряет и модернизирует систему оценивания сотрудников. Необходимость повышения эффективности работы предприятия выдвигает принципиально новые требования к их работникам. Именно поэтому, практически любой руководитель постоянно сталкивается с необходимостью проводить оценку персонала, для принятия решений о поощрениях, премировании и продвижении. Несмотря на то, что ученые и практики ежегодно изучают методологию и проблематику данного вопроса, многие задачи на данный момент не решены.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Данная проблема рассматривается в работах российских исследователей в области кадровой политики. Особое место стоит уделить исследованиям таких ученых как, Т.Ю. Базаров, В.А. Спивак, В.Р. Веснин. Их материалы послужили теоретической базой при изучении и анализе данной проблемы [1].

Автор учебника «Система оценки персонала в орга-

низации» М.В. Полевая трактует понятие оценки персонала, как процесса установления соответствия характеристик индивида требованиям должности или рабочего места [2], а также количественных и качественных результатов труда целевым показателям. О. С. Виханский, рассуждая над этим же вопросом, говорит об оценке, как о процессе оценки эффективности выполнения сотрудниками должностных обязанностей [4]. Таким образом, определять и выявлять насколько сотрудники достигают поставленные перед ними цели и насколько они соответствуют требованиям, обусловленным их профессиональной деятельностью, в этом заключается оценка персонала [5-26].

Формирование цели статьи (постановка задания).

На основании изученных проблем, были сформированы цели написания данной статьи: проанализировать текущую систему оценки персонала в «Джи1 Интертейнмент», выявить причины ее низкой эффективности в департаменте по игровым операциям казино и разработать план рекомендаций по совершенствованию системы оценки линейного персонала.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. На данный момент, департамент по игровым операциям казино проводит оценку комбинированным способом, с помощью метода наблюдения и метода бальной оцен-

ки. В результате оценки, каждый сотрудник получает средний балл. Анализ показал, что основными причинами низкой эффективности текущей оценки персонала в компании «Джи1 Интертейнмент» является субъективная оценка и неудовлетворенность сотрудников в обратной связи.



Рисунок 1 – Отзывы сотрудников предприятия о текущей системе оценки

На сегодняшний день, большинство сотрудников (70%) считает мнение оценщика субъективным, а отмечают не удовлетворенность текущей системой оценки 56% сотрудников, в то время как, 2% сотрудников не выражают заинтересованность и данному процессу и его результатам (рис 1). Это объясняется тем, что оценка проводится следующим образом: сотрудники (272 человека) распределяют между 27 линейными руководителями, и каждый руководитель на основании своих наблюдений выставляет сотруднику баллы по различным компетенциям. Данный способ не дает необходимой чистоты результатов, потому как, иногда, на процесс оценки влияет такой фактор как личная симпатия или антипатия.

Второй причиной низкой эффективности можно назвать неудовлетворительную обратную связь. Данный момент имеет такую же значимость, как и сам процесс оценки, потому как каждый сотрудник должен знать и понимать, за что ему выставлена та или иная оценка.

Проанализировав текущую систему оценки персонала на предприятии «Джи1 Интертейнмент», стоит отметить низкую эффективность применяемого метода.

Рекомендацией для компании «Джи1 Интертейнмент» является внедрение системы оценки методом «360 градусов». Данный метод является мониторинговой методикой оценки персонала, которая заключается в выявлении того, насколько сотрудник соответствует занимаемой должности, с помощью его внутренней оценки и опроса его рабочего окружения. Использование данного метода позволяет рассмотреть компетенцию сотрудника с нескольких сторон: со стороны руководящего состава, со стороны подчиненных, гостей и со стороны его собственной оценки деятельности. Компетенцию сотрудника необходимо рассматривать в реальных рабочих моментах.

Метод «360 градусов» применяется для достижения следующих целей [31]:

- оценивания руководителей и специалистов;
- формирования резерва руководящих кадров;
- отбора кандидатов на вакантную должность;
- выявления потребности персонала в обучении;
- анализа результативности деятельности конкретных работников;
- корректировки корпоративной культуры;
- создания планов профессионального и личностного роста руководителей и специалистов и т. д.

Преимуществами метода «360 градусов» являются: меньшая трудоёмкость метода в реальной управленческой практике, меньший объем подготовительной работы использования метода, документации, необходимой для её проведения; возможность регулярного его применения и использования в целях эффективного стимулирования работников к повышению производительности труда

Таблица 1 – Рекомендации по внедрению системы оценки на предприятии

№	Рекомендации	Описание
1	Разработать и приказ о создании системы оценки линейного персонала	Данный документ, является основополагающим к дальнейшей разработке [27]. Он должен быть подписан вышестоящим лицом департамента и организации. В данном документе озвучить следующее: - цели проведения оценки; - задачи; - вид оценки (ежегодная, внеочередная и т.д.); - категории оцениваемых сотрудников; - порядок проведения оценки
2	Сформировать группу экспертов	В группу экспертов должны входить линейные руководители, которые непосредственно работают с оцениваемым персоналом. Следует отметить, что при проведении оценки в данном департаменте не целесообразно нанимать сторонних экспертов и пользоваться услугами Assessment Center, потому как, их сотрудники не являются профессионалами игровой индустрии, и работа и действия персонала казино будут им совершенно не понятны [28]
3	Определить метод проведения оценки	Метод проведения оценки может варьироваться в зависимости от того, какую цель необходимо достичь. Так как целью ежегодной оценки персонала в «Джи1 Интертейнмент» является не только выявление сотрудников, для повышения, обучения, а также, для выявления корпоративной атмосферы в коллективе, личностных взаимодействий сотрудников, то наиболее подходящим является метод «360 градусов» [29]
4	Составить соответствующую документацию	Данная документация необходима как отправная точка, она включает: - «Регламент проведения оценки»; - «Бланк оценки персонала»; - «Должностные инструкции по проведению оценки» (для экспертов)
5	Уведомить персонал о начале проведения оценки	Данный материал может быть преподнесен в устной форме или в виде презентации. Персонал должен ознакомиться с целями, сроками и методами оценки [16]
6	Провести первый этап оценки	Первый этап позволит выявить недоработки и недочеты в разработанной программе.
7	Подвести итогов	На основании полученных результатов, можно принять различные управленческие решения: обучение, премирование, повышение, перевод [30]
8	Дать обратную связь	Обратная связь - важнейший показатель. Потому как сотрудник должен знать и понимать, почему в результате оценивания он получил ту или иную оценку [31]

Используя данный метод, руководитель, может нагляднее и объективнее отследить динамику развития специалиста.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В работе рассмотрено текущее состояние системы оценивания персонала на предприятии «Джи1 Интертейнмент», выявлены причины ее низкой эффективности, проанализированы причины неудовлетворенности линейного персонала. На основании вышеперечисленного, были разработаны рекомендации по обновлению системы оценки персонала. Кроме того, опираясь на низкую эффективность используемого на предприятии метода оценки персонала, было предложено внедрение методом «360 градусов»,

который позволит оценивать компетенцию сотрудников с нескольких сторон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Жаркова Е.С. Анализ методик по оценке и управлению персоналом на предприятиях сферы услуг / Е.С. Жаркова // Евразийский союз ученых. 2014. № 7. С. 60-63.
2. Османова З.О. Модель компетенций в оценке и управлении персоналом предприятия / З.О. Османова // Бюллетень науки и практики. 2017. 1(14). С. 170-175.
3. Гражданинова Е.Г. Персонал: проблемы управления подбором и наймом специалистов на предприятии / Е.Г. Гражданинова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 6-1 (89). С. 91-93.
4. Бачина Е.С. Методы оценки персонала // Молодой ученый. 2017. №8. С. 139-144.
5. Зародина В.В. Аттестация в системе оценки персонала // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 279-282.
6. Никишина А.Л. Развитие персонала как стратегический аспект управления организацией // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 83-86.
7. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе: колл. монография / Н.Н. Богдан, О.В. Горшкова, М.Ю. Дикусарова, М.Г. Масилова, Е.А. Могилёвкин, А.С. Новгородов, З.В. Якимова. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. - 240 с.
8. Белик В.Д. Совершенствование системы стратегического управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 31-33.
9. Чекалдин А.М. Анализ подготовки и повышения квалификации персонала организации // Вестник НГИЭИ. 2015. № 11 (54). С. 92-99.
10. Демушина О.Н. Лояльность персонала и факторы её формирования // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2 (11). С. 133-136.
11. Зайцева Н.А. Управление персоналом в гостиницах: учебное пособие / Н.А. Зайцева. М.: ИНФРА-М, 2016. - 416 с.
12. Цветаев В.М. Управление персоналом [Текст] / В.М. Цветаев. - СПб.: Питер, 2012. - 346 с.
13. Ксенофонтова Х.З. Ценностные установки управленческого персонала - основа формирования его компетенций // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 350-355.
14. Демушина О.Н. Факторы, влияющие на лояльность персонала коммерческой организации // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 1 (10). С. 65-70.
15. Цыпкин Ю.А. Управление персоналом [Текст]: учеб. пособие / Ю.А. Цыпкин. - Москва: ЮНИТИ-Дана, 2013. - 445 с.
16. Антонова И.И., Ахмадеева Г.Ч. Развитие системы управления персоналом в условиях внедрения методологии бережливого производства // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2 (7). С. 51-53.
17. Шмидт В. Проблемы и технологии оценки персонала [Текст] / В. Шмидт. - Москва: Изд-во Речь, 2013. - 160 с.
18. Папонова Н.Е. Построение системы оценки персонала [Текст]: практическое пособие / Н.Е. Папонова. - Москва: Изд-во Финпресс, 2014. - 160 с.
19. Седнев О.Г. Решение проблем управления персоналом посредством компьютерных технологий с учетом изменяющихся социальных факторов // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 1 (10). С. 94-98.
20. Липатов В.С. Управление персоналом предприятий и организаций [Текст]: учебник для вузов / В.С. Липатов. - Москва: Люкс-арт, 2014. - 298 с.
21. Иванова Т.Н., Зорина К.Х. Изменения в практике управления персоналом современных организаций // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 125-128.
22. Трилиская Я.С. Применение модели Уильяма Оучи для анализа системы контроля в современных организациях [Электронный ресурс] / Я.С. Трилиская // Экономика и менеджмент инновационных технологий: науч. электрон. журнал. - 2014. - № 3. - Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4458/>.
23. Ваулина Н.В., Бурдюгова О.В. Преимущества создания и использования модели компетенций в системе управления персоналом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т. 39. С. 4076-4080.
24. Коломеец Н.В. Компетентностный подход в обучении и развитии персонала // Вестник Омского университета. Серия: экономика. 2017. № 4. С. 79-85.
25. Климанова Н.Г., Трифонова Т.А. Оценка сотрудников методом «тайный покупатель» как элемент системы управления персоналом // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1 (6). С. 50-53.
26. Турбин А.Д. Развитие игорного бизнеса в России на примере интегрированной развлекательной зоны «Приморье / А.Д. Турбин // Известия Восточного Института. 2015. № 2. С. 65-74.
27. Роечко Н.О. Совершенствование системы деловой оценки персонала в торговой организации / Н.О. Роечко // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 838-845.
28. Кляйнманн М. Ассессмент-центр. Современные технологии оценки персонала [Текст] / М. Кляйнманн. - Москва: Гуманитарный центр, 2012. - 128 с.
29. Сошников А. Оценка персонала: психологические и психофизиологические методы [Текст] / А. Сошников. - Москва: Изд-во Эксмо, 2013. - 240 с.
30. Долженко Р.А. Компетентностный подход как основа си-

стемы управления персоналом в коммерческом банке // Известия Алтайского государственного университета. 2013. № 2-1. С. 253

31. Одегов Ю.Г. Организационные аспекты оценки и аттестации персонала / Ю.Г. Одегов, В.В. Халулина // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2017. №1. С. 119-126.

Статья поступила в редакцию 07.06.2019
Статья принята к публикации 27.05.2019

УДК 336.025, 336.22
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0045

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПОРЯДКА ВЗИМАНИЯ И ВОЗМЕЩЕНИЯ НДС

© 2019

Комарова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов
Троянская Мария Александровна, доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Аннотация. На сегодняшний день в России из-за множества недостатков и недоработок нормативно-правовой базы налогообложения добавленной стоимости в стране нет понимания экономической и правовой сущности НДС, в связи с этим простой и полезный налог является одним из самых сложных и конфликтных в налоговой системе России. В этой связи многие функции НДС в настоящий момент в полной мере не реализованы. Для более рационального использования всех выгод данного налога, необходимо внести некоторые коррективы в порядок налогообложения, что, возможно, в дальнейшем поможет избежать проблем с исчислением, уплатой и администрированием НДС. Авторами в статье рассмотрены вопросы изменения ставок по НДС и последствия, возникающие после этого; аспекты привлечения фирм-«однодневок» и фирм-«прокладок», способствующих незаконному возмещению НДС. Уделено внимание корректировкам в работе налоговых органов по администрированию НДС, в частности внедрению системы автоматизированного контроля за исчислением и возмещением НДС. Представлены положения по расширению института налогового агента при администрировании НДС; реформированию НДС по операциям, связанным с экспортом.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, реформа НДС, реформирование НДС, взимание НДС, возмещение НДС, налоговый контроль НДС.

DIRECTIONS OF REFORMING OF AN ORDER OF COLLECTING AND REFUNDING VAT

© 2019

Komarova Elena Ivanovna, candidate of economic sciences,
associate professor of the department of finance
Troyanskaya Mariya Alexandrovna, doctor of economic sciences, associate professor,
head of the department of state and municipal management
Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Abstract. Today in Russia due to many shortcomings and shortcomings of the regulatory framework of value added tax in the country there is no understanding of the economic and legal essence of VAT, in this regard, a simple and useful tax is one of the most complex and conflicting in the tax system of Russia. In this regard, many VAT functions are currently not fully implemented. For a more rational use of all the benefits of this tax, it is necessary to make some adjustments to the tax procedure, which may further help to avoid problems with the calculation, payment and administration of VAT. The authors in the article the questions of changes in rates for VAT and consequences that occur after that; aspects of attracting firms-“something ephemeral” and companies”pads” that promote illegal VAT refunds. Attention is paid to adjustments in the work of the tax authorities on VAT administration, in particular the introduction of automated control over the calculation and reimbursement of VAT. The provisions on the expansion of the institution of a tax agent in the administration of VAT, VAT reform on operations related to exports are presented.

Keywords: value added tax, VAT reform, VAT reform, VAT collection, VAT refund, VAT tax control.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Необходимость реформирования НДС уже на протяжении нескольких лет обсуждается как на уровне органов власти, так и на уровне различных научных разработок и исследований. В качестве перспектив развития налогообложения чаще всего выдвигаются идеи:

- по изменению ставок налога;
- по реформированию работы налоговых органов;
- по корректировке льгот и отмене налога для различных субъектов экономики.

Опыт зарубежных стран доказывает, что изменение ставок НДС является одним из наименее популярных методов реформирования НДС: основное внимание в рамках реформ в области НДС сместилось в сторону более эффективных методов. Страны больше не прибегают к увеличению стандартных ставок данного налога [14].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. За последние 2 – 3 года аспектам реформирования и совершенствования НДС посвящено значительное число работ. Так вопросы о перспективах реформирования НДС и перехода на налог на товары и услуги (НТУ) отражены в работах Т.Г. Давлетшина [1 – 3], О.В. Мандрощенко

[4], М.Ю. Зуенко [5]. В работах В.Г. Гетьман [6] и О.В. Таюрской [7] представлены положения о проблемах и вариантах совершенствования НДС по отдельным операциям. Е.Е. Голубева [8], Л.Б. Абдулхаева [9], Е.В. Смирнова [10], А. Фатуллаев, Б.Х. Алиев [11] в своих публикациях рассматривают вопросы совершенствования НДС. Работы В.А. Тимошенко [12 – 13] посвящены контролю за исчислением и уплатой НДС на базе «АСК НДС-2». В тоже время, направления реформирования порядка взимания и возмещения НДС в периодической литературе не представлены.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данной статьи является исследовать вопросы корректировки работы налоговых органов по администрированию НДС, в частности по внедрению системы автоматизированного контроля за исчислением и возмещением НДС; рассмотреть негативные ситуации привлечения фирм-«однодневок» и фирм-«прокладок», способствующих незаконному возмещению НДС; изучить положения по расширению института налогового агента при администрировании НДС; аспекты реформирования НДС по операциям, связанным с экспортом.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Важно отметить, что перед внесением каких-либо корректировок в любой налог и, тем более, в НДС,

следует тщательно изучить все нюансы, чтобы просчитать потенциальные риски, которые могут возникнуть, а также изменения экономической ситуации в стране. Многие ученые считают, что вмешательство в виде изменения ставок или изменения системы льготирования не будут иметь никакой положительной динамики. И в данном случае, потери бюджета будут только увеличиваться, а не уменьшаться. В связи с этим распространено мнение, что более конкретно стоит уделять внимание не только вопросам, которые связаны с системой администрирования налога, но и вопросам реформирования порядка возмещения налога.

Однако в России, несмотря на спорные последствия, с 2019 года повышена общая ставка НДС с 18 % до 20 %. В качестве основной причины такого шага называют существенное падение цен на нефть при том, что нефтегазовые доходы составляют основу бюджета Российской Федерации. Какое-то время государственные программы финансировались за счет резервных накоплений, но запасы существенно сократились, что повлекло снижение уровня жизни россиян.

По мнению заведующего лабораторией макроэкономического моделирования Института Гайдара А. Полбина, повышение ставки НДС с 18 до 20 % обусловит снижение ВВП, потребления, инвестиций, экспорта и импорта по отношению к базовому сценарию экономического развития приблизительно на 0,4 – 0,6 %. Повышение ставки НДС транслируется в увеличение инфляции, из-за чего снижается покупательная способность работающего населения, поскольку снижаются реальные зарплаты. Это, в свою очередь, с точки зрения экономической теории приведет к снижению трудовых стимулов и уменьшению суммарных отработанных часов в экономике, что повлечет падение реального выпуска и реального агрегированного дохода и, как следствие, потребления. Инвестиции также упадут – меньшая занятость приведет к снижению доходности капитала, рост цен снижает доходы собственников капитала.

Существует мнение, что любое повышение налогов приводит к снижению роста экономики. В краткосрочной перспективе деловая активность после повышения налогов снижается: компании и люди тратят меньше денег, уменьшается количество произведенных товаров и услуг. А вот что произойдет в среднесрочной перспективе – от пяти лет и дальше – зависит от того, насколько успешно государство распорядится полученными деньгами [15].

Многие исследователи высказывают серьезные опасения по поводу роста социальной напряженности и дальнейшего расслоения общества. Здесь достаточно проанализировать динамику значений коэффициента Джини (рисунок 1) [16].

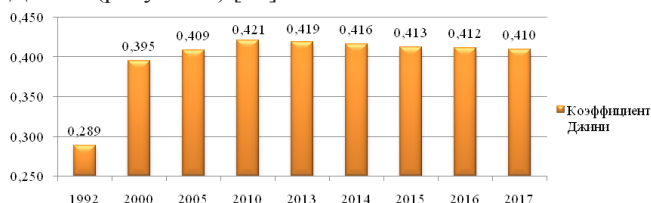


Рисунок 1 - Динамика значений коэффициента Джини в 1992 – 2017 гг.

Коэффициент Джини характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом, чем ближе значение показателя к 1, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. Как видно из рисунка 1, коэффициент Джини на протяжении 20 лет увеличивался с каждым годом, и только с 2013 года началось постепенное снижение коэффициента, то есть сокращение разрыва в доходах населения. С повышением ставки НДС бизнес определенно перело-

жит повышенную нагрузку на потребителя, так как НДС является перелагаемым, указанные обстоятельства могут привести к росту коэффициента Джини и серьезным социальным конфликтам.

В качестве второго способа реформирования российской системы налогообложения добавленной стоимости рассматривается корректировка работы налоговых органов. В частности в странах ОЭСР увеличение доходов от НДС произошло в результате принятия мер, направленных на усиление контроля по НДС. Ряд стран сообщили о принятии мер по борьбе с мошенничеством.

Австрия, Чехия и Словацкая Республика ввели ряд мер по борьбе с мошенничеством по НДС, которые вступили в силу в 2016 году. Италия в попытке бороться с уклонением от уплаты налогов ввела ежеквартальные обязательства по подаче декларации по НДС с 1 января 2017 года. В Польше в январе 2017 года также вступил в силу значимый пакет мер по борьбе с мошенничеством. В пакет включены: увеличение штрафов за неправильные расчеты по НДС; расширение внутреннего механизма «обратной платы» (то есть переход обязательства по декларированию и уплате НДС от поставщика к покупателю) в секторах, подверженных высоким рискам мошенничества (строительные услуги, операции с драгоценными металлами).

В Российской Федерации на протяжении многих лет идет воспрепятствование незаконному возмещению НДС. Так, в целях сокращения случаев регистрации фирм с подставными лицами, сформирована база, содержащая информацию по утерянным паспортам и находящаяся под контролем Федеральной миграционной службы. В свою очередь Федеральная налоговая служба периодически проводит контрольные мероприятия с другими ведомствами и т. п.

Положительная тенденция в контроле исчисления и уплаты НДС обусловлена введением в России с 2015 года новой системы автоматизированного контроля исчисления НДС (АСК НДС-2). Программный комплекс АСК НДС-2 представляет собой автоматизированный механизм, который реализует перекрестные проверки, осуществляя при этом камеральный контроль налоговых инспекций по НДС, используя информацию книг покупок и продаж, журналов по учету полученных и выставленных счетов-фактур. Цель АСК НДС-2 заключается в росте налоговых доходов в бюджет от НДС посредством увеличения эффективности камеральных мероприятий.

При применении АСК НДС-2 все отчеты по НДС (а значит, и все счета-фактуры) на сегодняшний день передаются в общероссийскую базу (ЦОД ФНС России в Дубне). Новая система контроля имеет цель сопоставить информацию по любой операции по цепочке движения товара, при этом сравнивая НДС, который начислен продавцом (по информации из его книги продаж), и НДС, который принят к вычету покупателем (по информации из его книги покупок). В случае несоответствия информации, АСК определяет, что не так: отразил ли реализацию продавец, и насколько правомерно покупатель заявил вычеты по налогу.

С повсеместным введением АСК НДС-2 в работу налоговых органов в совокупность мероприятий по контролю за уплатой и возмещением НДС были внесены изменения и дополнения в Налоговый кодекс РФ (п. 8.1 ст. 88 НК РФ, п. 1 ст. 91 НК РФ, п. 1 ст. 92 НК РФ). На данный момент времени инспектора налоговых органов наделены полномочиями, доступными им ранее только при осуществлении мероприятий выездного контроля. Так, при обнаружении расхождений с декларациями других плательщиков НДС или подачи декларации к возмещению НДС из бюджета, инспектор налогового органа может:

- осуществить истребование у плательщика НДС документов, которые указаны в декларации и напрямую относятся к этой декларации;
- осмотреть территории или помещения плательщи-

ка НДС в целях определения реального (нереального) нахождения организации в соответствии с юридическим адресом;

– осмотреть документы и предметы плательщика НДС.

В рамках программного комплекса АСК НДС-2 была разработана «надстройка» – система управления рисками СУР АСК НДС-2. Эта система была разработана согласно приказу ФНС России. Она автоматически распределяет компании по трем группам налогового риска: высокий, средний, низкий. Распределение по трем группам делается по каждой компании. Оценка осуществляется по разным факторам:

1) сведения о работе с «черными» фирмами на основе сданных деклараций по НДС;

2) информация по данным в отчетности, уплате налогов и др.

Если компанию определили в группу с высоким налоговым риском, это означает, что выездная проверка практически неизбежна, то есть она попадает в группу злостных нарушителей налогового законодательства:

– подозрение в участии в схемах с «черными» компаниями;

– минимально оплачиваются налоги или вообще не оплачиваются.

Для компаний группы со средним налоговым риском выездная проверка возможна, но в плановом режиме. Возможность выездной проверки компании из группы с низким налоговым риском минимальна. В эту группу попадают те, кто ведут реальную деятельность, своевременно оплачивают все налоги.

Статистика подтверждает эффективность работы АСК НДС-2: за период применения данного программного комплекса начисления в результате камеральных проверок возросли на 85 %, а выездных – на 35 %.

Внедрение АСК НДС-2 позволяет вовремя выявить недобросовестных налогоплательщиков и своевременно провести мероприятия налогового контроля, так как до внедрения данной системы на проверку цепочки контрагентов уходило значительное количество времени. Сейчас эта операция занимает минуты.

Однако не стоит забывать, что автоматизированный способ выявления расхождений в налоговых декларациях по НДС не способен в полной мере обеспечить выявление абсолютно всех нарушений. Необходимо еще время для того, чтобы АСК НДС смог полноценно функционировать в автономном режиме, то есть смог самостоятельно, без участия инспектора, корректно сопоставлять данные налоговых деклараций по НДС по итогам каждого налогового периода. Также понадобится время для наполнения базы данных сведениями о созданной добавленной стоимости по всей цепочке ее образования.

Важно отметить, что в последние годы качество налогового администрирования НДС заметно улучшилось, что повлекло за собой заметное пополнение бюджета. Исходя из того, что программный комплекс АСК НДС-2 разработан сравнительно недавно, на данный момент он не функционирует в полную силу. Система комплекса постоянно обновляется и совершенствуется, выявляет новые виды расхождений в налоговых декларациях по НДС, которые невозможно было выявить в более ранних версиях [17].

Также в качестве меры ужесточения налогового контроля можно назвать повышение ставки пени с 2017 года. До 2017 года пени как для физических лиц, так и для организаций рассчитывались по ставке, равной одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка РФ. С 2017 года для организаций ставка пени увеличилась:

– за просрочку исполнения обязанности по уплате налога сроком до 30 календарных дней пени рассчитываются по ранее действующей ставке;

– за просрочку исполнения обязанности по уплате

налога сроком свыше 30 календарных дней – пени рассчитываются по ставке, равно 1/150 ставки рефинансирования Центрального банка РФ [18].

Однако часть исследователей, например, Т.Г. Давлетшин, посвятивший множество своих исследований налогообложению добавленной стоимости, высказывает мнение, что рост ставки НДС и усиление контроля без гармонизации общей системы налогообложения добавленной стоимости может привести не только к уходу части хозяйствующих субъектов в тень, но и к значительному спаду деловой активности и соответствующему повышению цен. В результате, вместо ожидаемого увеличения поступлений в бюджет, суммарный эффект с учетом социальных последствий может быть отрицательным.

В настоящее время одним из самых распространенных способов снижения реальной налоговой нагрузки по НДС является привлечение фирм-«прокладок», назначение которых – служить связующим звеном между реальной компанией, оптимизирующей налоговую нагрузку, и фирмами-«однодневками». Таким образом, по-прежнему цепочка посредников, в которой реальный плательщик НДС заключает косвенные договора с «однодневкой». Отличим «прокладки» от «однодневки», как правило, являются наличие офиса, реального учредителя и директора; отчет о деятельности в налоговой службе и уплата минимальных сумм налогов, чтобы не оказаться в поле зрения налоговых органов. Борьба с фирмами-«прокладками» чрезвычайно сложно, так как формально они не нарушают закон. Даже если дело доходит до судебного разбирательства, то суд, как правило, становится на сторону налогоплательщика, поскольку наличие умысла в такой сделке доказать практически невозможно. Таким образом, несмотря на то, что работает АСК НДС, проблема «однодневок» не теряет актуальности, а повышение ставки НДС до 20 % по прогнозам большинства ученых только обострит эту проблему [19].

В свете недостатков вышеописанных мер по реформированию НДС не перестает быть актуальной идея введения более эффективных налоговых льгот. Используемые во многих странах льготы, условно делятся на 4 группы:

1) полное освобождение от уплаты налога;

2) установление необлагаемого порога для малого бизнеса;

3) пониженная ставка;

4) ставка 0 %.

В Российской Федерации до недавних пор применение пониженной ставки налога не было предусмотрено. Значительная часть в объеме льгот приходится на биржевые операции с ценными бумагами, которые освобождены от уплаты НДС, а также на страховую и банковскую деятельность. Поскольку данные льготы являются лоббированием интересов отдельного круга лиц, логичным решением может быть установление наиболее существенных льгот, охватывающих все категории населения.

Большую роль в позитивном ключе может сыграть предоставление более рациональных налоговых льгот в социальной сфере (введение на реализацию товаров первой необходимости пониженных ставок, предметов роскоши – повышенных ставок).

Дополнительным способом определения льгот может стать учет положения малого бизнеса и размера инфляции, которые необходимо принимать во внимание при установлении лимита освобождения от обязанности налогоплательщиков субъектов малого бизнеса. Отметим, что на протяжении многих лет порог освобождения от уплаты НДС составляет 2 млн руб. (ст. 145 НК РФ) без учета НДС, а уровень инфляции при этом непрерывно растет. Исходя из отмеченного, необходимо проводить индексацию порога освобождения.

Становится очевидным, что существует достаточно много способов по реформированию налога на добав-

ленную стоимость. Какие-то из них кажутся достаточно радикальными, какие-то менее радикальны и не несут достаточно резких изменений в экономике. Так или иначе, любые изменения, вносимые в систему налогообложения, требуют времени и не малых денежных затрат. Пройдет не мало времени, прежде чем можно будет оценить вклад происходящих перемен, оценить все возможные плюсы и минусы реформ. В данном случае, когда экономическая ситуация в мире несколько нестабильна, применение некоторых радикальных мер, таких как отмена НДС и замена его другим налогом будет скорее всего нецелесообразна.

Наиболее актуальный подход на данный момент – это введение или видоизменение отдельных льгот по налогам. Отмеченное позволит в ближайшее время решить отдельные проблемы в экономике, а также окажет содействие в стимулировании развития определенных отраслей экономики в режиме реального времени. Очень важно обращать внимание не только на количественный рост собираемости налога, но и на его качественную составляющую. В будущем, в случае налаживания системы это даст возможность говорить о сокращении ставок по налогу, о введении или отмене некоторых налоговых льгот.

Особое место среди субъектов налогообложения занимают налоговые агенты. Статья 24 НК РФ «признает налоговыми агентами лиц, на которых возложена обязанность по исчислению и удержанию у налогоплательщика суммы налога и перечислению ее в бюджет». Как утверждают эксперты, институт налогового агентирования позволяет контролирующим органам эффективно взимать налоги и осуществлять контроль за счет сокращения количества субъектов контроля [20].

На сегодняшний день в ряде случаев, указанных в статье 161 НК РФ (таблица 1), экономический субъект, независимо от того, является он плательщиком НДС или нет, должен исполнять обязанности налогового агента.

Таблица 1 - Случаи признания субъекта налоговым агентом по НДС

Обстоятельство признания налоговым агентом	Основание
Приобретение товаров, работ или услуг на территории РФ у иностранного лица, не состоящего на учете в налоговых органах РФ	п. 1, 2 ст. 161 НК РФ
Аренда или покупка имущества у органов власти	п. 3 ст. 161 НК РФ
Продажа конфискованного имущества, имущества, реализуемого по решению суда, бесхозных ценностей, ценностей, которые по праву наследования перешли государству	п. 4 ст. 161 НК РФ
Реализация товаров иностранного лица, которое не состоит на учете в налоговых органах РФ	п. 5 ст. 161 НК РФ
Осуществление на территории РФ предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров, предусматривающих оказание услуг по предоставлению железнодорожного подвижного состава и (или) контейнеров	п. 5.1 ст. 161 НК РФ
Организация является собственником судна на 46-й календарный день после перехода права собственности, если до этой даты судно не зарегистрировано в Российском международном реестре судов	п. 6 ст. 161 НК РФ
При приобретении у плательщиков НДС сырых шкур животных, лома и отходов черных и цветных металлов, алюминия вторичного и его сплавов, а также макулатуры	п. 8 ст. 161 НК РФ

Учитывая эффективность функционирования института налогового агентирования в России, в последнее время приобретают популярность предложения по расширению данного института при администрировании

НДС. В частности, предлагается изменить систему правоотношений по НДС путем смены статуса покупателя, где в общем порядке он будет исполнять обязанности налогового агента по НДС.

Предполагается, что при расчете с контрагентами, которые являются плательщиками НДС, покупатель будет обязан самостоятельно выделить, удержать и перечислить НДС в бюджет за налогоплательщика, независимо от того, является ли он сам плательщиком НДС или нет. Покупатель будет перечислять продавцу оплату за товары без учета НДС. Например, стоимость товаров равна 100 рублей. Эту сумму покупатель уплатит продавцу. Затем покупатель исчислит НДС в размере 18 рублей. То есть, по сути, покупатель будет начислять НДС сверх цены товаров [21].

Очевидно, что не все участники налоговых правоотношений будут исполнять роль налоговых агентов – конечные потребители – физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, будут освобождены от такой обязанности.

С точки зрения фискальных интересов преимуществом данной схемы исчисления и уплаты НДС будет являться то, что налогоплательщик лишен возможности уклониться от уплаты НДС путем взаимоотношений с фирмами-«однодневками», так как это не представляется возможным технически: данная схема не предусматривает предъявления входящего НДС к вычету.

Для налогоплательщиков преимущество данной схемы будет заключаться в том, что у них не возникнет обязанность перечислять в бюджет суммы НДС по операциям, по которым денежные средства от покупателя еще не поступили. В результате этого значительно повысится финансовая устойчивость налогоплательщиков. Кроме того, данная система правоотношений улучшит деловой климат в стране в целом.

Подобный эксперимент уже проводится в России в отношении реализации сырых шкур животных, лома и отходов черных и цветных металлов, алюминия вторичного и его сплавов, а также макулатуры. Данный эксперимент стал проводиться по той причине, что ранее в указанных сферах процветали схемы хищения НДС путем незаконного возмещения через подставные фирмы, а система АСК НДС-2 с данной ситуацией не справилась.

Предполагается, что установление вышеописанного порядка исчисления НДС позволит повысить эффективность администрирования на всех этапах производства и реализации, исключив возможность уклонения от налогообложения. Однако нельзя не упомянуть серьезные риски, сопровождающие данный эксперимент: пропадет заинтересованность покупателя во входящем НДС. Сейчас данная заинтересованность зачастую становится решающим фактором при выборе режима налогообложения – субъекты малого предпринимательства часто отказываются от права освобождения от НДС для того, чтобы начислять НДС и заключать контракты с крупными контрагентами, которым важно принять к вычету НДС от данного предпринимателя [20].

При реформировании НДС особого внимания заслуживают операции, связанные с экспортом. Сегодня на их долю приходится огромные суммы по возмещению из бюджета. На данный момент, главная функция налоговых органов заключается в контроле за выполнением обязательств, связанных с уплатой НДС, контрагентов проверяемого налогоплательщика. Достаточно часто происходит так, что поставщики проверяемых налогоплательщиков не выполняют свои обязательства. Проверяемые налогоплательщики не несут ответственность за действия третьих лиц, что в свою очередь, не дает возможность налоговым органам в данных ситуациях дать обоснованный отказ экспортеру в возврате налога. Отмеченное – это главная проблема при администрировании экспортных операций, поскольку отдельные плательщики налога не могут возместить положенный им в соответствии с законом НДС, а другие

незаконно возмещают миллионы и миллиарды из государственного бюджета.

Выводы исследования. Мировая практика показывает, что налоговая система, в основе которой при построении находится НДС, обеспечивает значительное постоянство налоговых поступлений в бюджет и небольшую зависимость от характера конъюнктуры экономики. Однако, меры по повышению НДС могут оказать серьезный и долговременный положительный эффект лишь тогда, когда полученные по результатам этих мер дополнительные финансовые ресурсы будут применены для целей стимулирования экономического роста. В целом, для России вопросы совершенствования администрирования НДС являются основополагающим способом дальнейшего развития налога. Реформы в первую очередь должны быть обращены на предотвращение вероятности применения схем незаконного возмещения сумм НДС из бюджета и уклонения от его уплаты. Только посредством постепенного внесения изменений и дополнений в налоговое законодательство можно достигнуть положительного эффекта через реформирование и совершенствование НДС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Давлетшин Т.Г. Реформирование НДС и единый сельскохозяйственный налог // *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. № 9 (729). С. 515-531.
2. Давлетшин Т.Г. Реформирование главы 21 налогового кодекса РФ: от НДС к НТУ // *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. № 32 (752). С. 1930-1943.
3. Давлетшин Т.Г. Реформирование НДС: переход на налог на товары и услуги (НТУ) и изменения в понятийном аппарате // *Финансы и кредит*. 2018. Т. 24. № 6 (774). С. 1432-1446.
4. Мандрощенко О.В. Вопросы реформирования налога на добавленную стоимость (НДС) // *Современные тенденции развития науки и технологий*. 2017. № 3-13 (24). С. 101-104.
5. Зуенко М.Ю. Перспективы реформирования НДС в Российской Федерации // *Вектор экономики*. 2017. № 8 (14). С. 24
6. Гетьман В.Г. Порядок возмещения НДС по отдельным операциям нуждается в совершенствовании // *Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. 2018. № 11. С. 22-27.
7. Таюрская О.В. НДС при экспорте: проблемы и варианты совершенствования // *Экономика и предпринимательство*. 2017. № 8-1 (85). С. 92-96.
8. Голубева Е.Е. Основные направления совершенствования НДС в РФ // *Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика*. 2018. Т. 6. № 1 (37). С. 62-67.
9. Абдулхаева Л.Б. Сложные вопросы исчисления НДС и перспективы совершенствования законодательства // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2018. Т. 4. № 7. С. 76-80.
10. Смирнова Е.В. Совершенствование налогового администрирования НДС в интересах государства и налогоплательщиков // *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2018. № 1. С. 105-112.
11. Фатуллаев А., Алиев Б.Х. Действующий механизм исчисления и взимания НДС и его совершенствование в Российской Федерации // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2018. Т. 3. № 5. С. 63-67.
12. Тимошенко В.А. Совершенствование контроля за исчислением и уплатой НДС на базе «АСК НДС-2» // *Право и экономика*. 2017. № 11 (357). С. 61-65.
13. Тимошенко В.А. Совершенствование контроля за исчислением и уплатой НДС // *Налоги и взносы Саратовской губернии*. 2017. № 7-8. С. 72-76.
14. Вылкова Е.С. Совершенствование НДС в странах ОЭСР и России // *Вестник Волгоградского государственного университета*. 2018. № 4. С. 126-136.
15. Воробьева Е.В., Тарасова И.В. Повышение ставки НДС: последствия для российской экономики // *Вестник Тульского филиала Финансового университета*. 2019. № 1. С. 12-15.
16. Россия в цифрах. 2018: Крат. стат. сб. / Росстат - М., 2018 - 522 с.
17. Солярик М.А., Долгобаева Д.А. Автоматизированный налоговый контроль по налогу на добавленную стоимость // *Калужский экономический вестник*. 2018. № 1. С. 3-6.
18. Mayburov I.A., Kireenko A.P. Tax reforms and elections in modern Russia // *Journal of Tax Reform*. 2018. vol. 4. no. 1. pp. 73-94.
19. Давлетшин Т.Г. Реформирование НДС и налогообложение строительной отрасли // *Финансы и кредит*. 2019. № 2. С. 458-479.
20. Зырянова Т.В., Загурский А.О. Расширенный институт налогового агентирования при администрировании НДС // *Финансы и кредит*. 2019. № 2. С. 21-25.
21. Солдатова О.Н. Кто теперь должен платить НДС вместо продавца // *Главбух*. 2018. № 1. С. 59-62.

Статья поступила в редакцию 19.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.24
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0046ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
УЧЕТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2019

Конвисарова Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры экономики и управления
Курченкова Дарьяна Андреевна, магистрант*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: elena.konvisarova@vvsu.ru)*

Аннотация. Конкуренция на промышленном рынке усиливается, конкурсы на государственные и коммерческие заказы выдавливают «слабых игроков». В этих условиях предприятия вынуждены оптимизировать величину затрат с сохранением качества продукции. Методами финансового учета решение таких задач невозможно. Управленческий учет располагает методами управления затратами для разных управленческих целей. Для малых организаций порой достаточно использовать только один метод. Чаще всего это «Директ-костинг», позволяющий успешно выстраивать свои позиции на рынке благодаря политике минимизации затрат и манипулирования ценой. Для промышленных организаций этого недостаточно. Они имеют устоявшийся ассортимент продукции, расширенную ее номенклатуру, длительный производственный цикл, сложную иерархию управления. Поэтому целесообразно Целью статьи является обоснование возможности применения интегрированной системы управленческого учета в промышленности. Объектом исследования послужили данные трех промышленных компаний, занимающихся изготовлением электротехнического оборудования и инструментов для энергетики, судостроения и судоремонта. В ходе исследования на основании анализа выявленных преимуществ и недостатков действующей системы учета затрат обосновывается возможность и целесообразность применения интегрированной системы управленческого учета в промышленности.

Ключевые слова. особенности промышленного производства, учет затрат на производство, управленческий учет, директ-костинг, стандарт кост, бюджетирование, ABC-метод, интегрированный метод управленческого учета.

APPLICATION OF INTEGRATED MANAGEMENT ACCOUNTING
SYSTEM IN INDUSTRY

© 2019

Konvisarova Elena Viktorovna, candidate of economics sciences, associate professor,
professor of the department of «Economics and management»**Kurchenkova Dariana Andreevna**, master student*Vladivostok State University of Economics and Service**(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: elena.konvisarova@vvsu.ru)*

Abstract. The competition is increasing in the industrial market. The government tenders and commercial orders competition squeezes out “weak players.” In these conditions, enterprises are forced to optimize the value of costs while maintaining product quality. Financial accounting methods cannot solve such problems. Management accounting uses cost management methods for different administrative purposes. Sometimes, it is enough to use only one method for small organizations. Usually, it’s “Direct Costing”, which allows you to build your successful position in the market through the costs minimizing policy and price manipulating. But it’s not enough for industrial organizations. They have a well-established and extended range of products, a long production cycle, and a complex management hierarchy. Therefore, the purpose of the article is to confirm the possibility of using integrated management accounting system in the industry. The object is the data analysis of three industrial electrical equipment manufacturing companies engaged in the tools energy production, shipbuilding and shiprepairing. The advantages and disadvantages of the current cost accounting system based on the analysis are identified, the possibility and expediency of integrated industry management accounting system is substantiated.

Keywords. features of industrial production, production cost accounting, management accounting, direct costing, standard cost, budgeting, ABC-method, integrated method of management accounting

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Эффективное управление предприятиями, их конкурентоспособность и прибыльность зависят от возможностей управления затратами, поскольку наибольшее влияние на размер прибыли возможно осуществить именно посредством воздействия на затраты, то есть управляя ими. Управление затратами невозможно без полной, достоверной и своевременно полученной экономической информации. Такая информация может быть сформирована посредством управленческого учета, на организацию которых оказывают существенное влияние отраслевые особенности. Специфика производственной отрасли проявляется в расширенном кругообороте оборотного капитала, длительности производственного цикла, разнообразии подотраслей с их технологической спецификой, разветвленной организационной структуре [1]. Все это требует особого внимания к качеству информационного обеспечения управления сложной и многоплановой деятельностью промышленных организаций. «Важнейшую часть этого обеспечения составляет формирование соответствующей учетно-аналитической информации, в том числе осуществляемой средствами управленческого учета» [2]. Современные условия хозяйствования показывают, что немногие предприятия

имеют таким образом организованную систему управленческого учета, чтобы собранная в ней информация могла в полной мере использоваться для осуществления управления, проведения анализа и принятия соответствующих управленческих решений менеджерами всех уровней хозяйствующего субъекта. Поэтому необходимо исследование причин возникновения проблем и возможностей их устранения на основе обобщения мнений разных авторов на проблему и практических запросов исходя из особенностей промышленного производства.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Существует множество методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, обобщающих разные элементы систем управленческого учета, анализа, менеджмента и маркетинга в зарубежной и отечественной теории [3]. Среди существующих методов есть исторические, использовавшиеся ранее, без применения компьютерной техники, удобные для малых организаций, поскольку приспособлены для обработки небольшого объема информации. А также появились современные модели, которые без применения компьютерной обработки информации не применимы [4].

Из числа последних публикаций описанием применения системы «Директ-костинг» занимались Доможирова О.В., Халенко В.О. [5], Узенбаев Р.А., Алишева П.К., Ашырбеков С.Р. [6], считая её одним из совершенных методов учета. Метод контроля и управления затратами «Стандарт кост» рассматривался такими авторами, как Шапорова О.А., Кирпиченко Е.А., Паршутина И.Г. [7]. Бюджетированию посвящены исследования Елистратова Е.С., Кеменова А.В. [8], Кайдановской Т.В. [9]. Шеремет А.Д., Керимов В.Э. [10], Ванюкова Д.С., Штакал А.К., Конвисарова Е.В. [11] исследовали возможности применения ABC-метода на предприятиях.

Однако, применение отдельных методов управленческого учета в практике работы промышленных предприятий не дает полного объема данных для принятия управленческих решений.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Основной целью исследования является обоснование применения интегрированной системы управленческого учета, включающей системы «Директ-костинг», «Стандарт кост», бюджетирование и позволяющей формировать информацию для планирования, контроля, регулирования, обоснования текущих и долгосрочных управленческих решений.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

На выбор модели управленческого учета влияют не только размеры организации и объем обрабатываемой информации, но и другие факторы, например, отраслевые особенности, особенности деятельности конкретной организации, специфика запросов ее управленческого аппарата и другие. Поэтому ведение управленческого учета в конкретной компании требует особой организации самого процесса формирования информации и управления затратами на основе выбранных методов и приспособленных под специфику конкретного предприятия.

Анализ систем организации учета затрат и элементов управленческого учета на трех заводах из разных регионов России, занимающихся изготовлением электротехнического оборудования для энергетики, судостроения и судоремонта (названия ввиду коммерческой тайны не приводятся). Общим для практики этих предприятий является то, что они имеют разветвленную организационную структуру, ведут учет затрат на производство по полной производственной себестоимости позаказным методом, применяют элементы нормативного метода учета затрат.

Применяемые системы учета затрат имеют следующие преимущества:

- формирование аналитической оперативной информации в разрезе каждого заказа по статьям расходов;
- сопоставление затрат между заказами, выявление наиболее и наименее рентабельных заказов;
- сопоставляются данные для контроля затрат по заказам путем расчета отклонений между нормативными и фактическими данными.

При этом имеются определенные недостатки рассмотренной системы:

- при длительном исполнении текущих заказов оперативный контроль за уровнем расходов практически не осуществляется;
- отсутствие учета отклонений от установленных норм в разрезе структурных подразделений (центров ответственности);
- калькулирование по мере окончательного выполнения заказов затрудняет контроль над себестоимостью при частичной сдаче изделий до окончания заказа;
- отсутствие учетных данных для осуществления анализа безубыточности, определения структуры продукции с учетом лимитирующих факторов, выстраивания политики поведения на рынке в условиях конкуренции;
- невозможность получения информации для бюджетирования и контроля.

Наиболее привлекательным вариантом управленческого учета для устранения рассмотренных недостатков является применение интегрированной системы управленческого учета, объединяющей бюджетирование, «Директ-костинг» и «Стандарт кост». Такой выбор основными выводами, обобщенно представленными в таблице 1. Формирование информации интегрированной системы управленческого учета на счетах бухгалтерского учета может осуществляться разными способами. Зарубежные и отечественные ученые посвятили вопросу отражения на счетах особенностей систем «Директ-костинг», «Стандарт кост» много своих трудов, ставших классическими [12, 13, 14, 15].

Таблица 1 – Обоснование выбора интегрированной системы управленческого учета

Цели управленческого учета	Выявленные недостатки	Достижение целей и решение задач при применении интегрированной системы
Планирование расходов и результатов деятельности	Отсутствие бюджетирования и учета затрат по центрам ответственности в исследуемых организациях не позволяет осуществлять оперативный контроль за уровнем расходов	Использование бюджетов - один из основных способов планирования в системе управленческого учета.
Осуществление контроля расходов и результатов деятельности	Отсутствие норм и расчетов отклонений в ПАО «В» не позволяет осуществлять полноценный контроль расходов	Формирование нормированных расходов по системе «Стандарт-кост» по видам продукции, работ и услуг позволяет планировать затраты и определять отклонения от норм с целью формирования информации для принятия оперативных управленческих решений.
Достижение цели выявления наиболее эффективных видов продукции, работ и услуг	Использование метода учета затрат по полной себестоимости в ПАО «А» не позволяет определять наиболее рентабельные виды продукции, их влияние на общий результат деятельности.	Организация раздельного учета переменных и постоянных затрат, и использование в анализе безубыточности производства, в обосновании управленческих решений по выбору наиболее выгодных видов продукции.
Использование управленческого учета для прогнозирования, планирования, учета и анализа комплексной системы качественных и количественных показателей деятельности организации, в том числе качество, производительность, полезность товаров (услуг) для потребителя	Ведение учета затрат и калькулирование общей себестоимости в ПАО «В» не позволяет выявить связь между объемом производства отдельных видов продукции, затратами на их производство и получаемой прибылью	Изучение взаимосвязи между объемом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью, решение конкретных управленческих задач
Разработка и внедрение изменений в систему учета в целях повышения эффективности деятельности отдельных центров ответственности и гибкости, а также повышения конкурентоспособности предприятия в целом.	Отсутствие показателей эффективности деятельности отдельных центров ответственности и мест возникновения затрат	Постановка системы управленческой отчетности по местам возникновения затрат и центрам ответственности, проведение управленческого анализа на её основе

На основе опыта ведущих ученых и разработав собственные предложения, в таблице 2 отражены элемен-

ты интегрированной системы управленческого учета по этапам учетного процесса для ПАО «В».

Таблица 2 – Элементы интегрированной модели управленческого учета

Этапы учетного процесса	Пример применения
Формирование нормативов	Расчет нормативов по оплате труда, формирование норм материальных расходов, косвенных затрат с подразделением на переменные и постоянные для дальнейшего использования в системе «Директ-костинг»
Отражение отклонений от норм	Отражение отклонений от норм целесообразно осуществлять на отдельных одноименных счетах с логотипом «отклонения», при этом использовать возможности действующего плана счетов, например, счет 40 «Выпуск продукции», с выявлением эффекта от нормирования
Составление бюджетов по центрам ответственности и местам возникновения затрат	Кодирование центров ответственности на основе действующей кодировки подразделений – 14 «Монтажно-сборочный участок», 15 «Механосборочный цех», 28 «Инструментальный цех», 29 «Конструкторско-технологический отдел», 30 «Служба по выполнению работ и оказанию услуг» [16].
Выделение и учет переменных затрат по объектам учета на отдельных счетах, субсчетах, аналитических счетах	Для учета сокращенной себестоимости рекомендовано в план счетов ввести счет 24 «Переменные общепроизводственные расходы», на счете 25 – учитывать постоянные общепроизводственные расходы. Тогда производственная себестоимость выпущенной и проданной продукции будет учитываться на счете 43 «Готовая продукция» и переноситься на счет 90 «Продажи». А постоянные расходы без транзита на счете 43 будут переноситься на счет 90. «Можно использовать субсчет счета 90 «Себестоимость (неполная) продаж продукции, наименование А» и тому подобное» [17]
Учет и оценка незавершенного производства, готовой продукции по неполной себестоимости	Для учета неполной стоимости произведенной продукции используется счет 40 «Выпуск продукции» или субсчет счета 43 «Сокращенная себестоимость готовой продукции А, Б или т.п.»
Учет выручки по объектам учета на отдельных субсчетах и аналитических счетах.	Для учета выручки по объектам используется отдельный субсчет счета 90 «Выручка от продаж продукции А».
Выделение периодических затрат и отражение на отдельных счетах	Для учета постоянных (периодических) затрат рекомендовано использовать счет 25 – «Постоянная часть общепроизводственных расходов» и счет 26 «Общехозяйственные расходы»; «периодических расходов, списанных на реализацию, субсчет счета 90 «Расходы периода»» [17]
Выделение отдельного счета, субсчета, аналитического счета по счету 90 «Продажи» для учета маржи по объектам учета (как вариант)	Можно для учета маржи по объектам учета использовать субсчет счета 90 «Сальдо доходов и сокращенной себестоимости продукции А, Б и т.п.».
Возможно осуществить расчет маржи по переменным расходам объектов учета как разницы между кредитовым и дебетовым оборотом субсчетов счета 90.	Определяется разница между оборотом по всем аналитическим счетам субсчета 90 -1 «Выручка от продаж» и дебетовым оборотом всех аналитических счетов субсчета 90 - 2 «Себестоимость продаж» [18].
Учет маржи по переменным расходам объектов учета	Отражается на отдельном аналитическом счете субсчета счета 90 «Сальдо доходов и неполной стоимости» в корреспонденции с субсчетом счета 90/9 «Прибыль / убыток от продаж».
Общий финансовый результат по объектам учета	Отражается как разница между кредитовым оборотом субсчета 90 - 9 «Прибыль / убыток от продаж» и дебетовым оборотом субсчета 90 - 5 «Расходы периода».
Финансовый результат за период (общий)	Исчисляется традиционно по счетам 90/9 «Прибыль / убыток от продаж» и счета 99 «Прибыли и убытки».

Представленная интеграция методов управленческого учета в единую систему, как представлено в статье, имеет несомненные преимущества по сравнению с информацией, предоставляемой финансовым учетом [19-22], даже если он ведется в компьютерных программах и имеет расширенную аналитику.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Интегрировать можно разные системы управленческого учета [23], но для промышленных предприятий, рассмотренных в работе, наиболее подходит интеграция методов бюджетирования, «Стандарт кост» и «Директ-костинг», так как они в наибольшей степени отвечают задачам текущего и стратегического управления.

Бюджетирование, в том числе с ориентацией на управление центрами ответственности. Совместно с нормированием затрат в системе «Стандарт кост» оно дает высокий эффект от управления затратами и персоналом в плане мотивации на достижение целей.

«Директ-костинг» и маржинальный анализ незаменимы в выстраивании тактики и стратегии поведения на рынке. А именно – они позволяют подготовить информацию для:

- определения минимальной (критической) цены или объема продаж,
- определения целевой цены или объема продаж для покрытия дополнительных постоянных расходов (например, новых налогов), для получения желаемой прибыли,
- маневрирования ценой в тендерах для гарантированного получения заказа,
- определения оптимального ассортимента продукции,
- определения нормального количества структурных подразделений и центров ответственности.

Предлагаемая в статье система интеграции разных методов управленческого учета для комплексного решения проблем обеспечения информацией может применяться, как идея, на предприятиях разных отраслей. Но в предложенной комбинации: бюджетирования, «Стандарт-кост» и «Директ-костинг» оптимальна для промышленных предприятий.

В последующих исследованиях методическое развитие интегрированной системы управленческого учета может осуществляться в части включения в эту систему элементов кайдзен или использование принципа интегрированной системы для других отраслей. Например, для строительства – с использованием таргет-костинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Конвисарова Е.В., Левченко Т.А., Рымар А.В. Обоснование методического подхода к разработке модели контроллинга как элемента системы управления организацией // Тренды и управление. 2018. № 4. С. 75-87.
2. Абулхаева Л.Б. Управленческий учет и анализ в организациях розничной торговли продовольственными товарами. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., Казанский кооперативный институт, Казань, 2014. – 156 с.
3. Курченкова Д.А., Торбина А.Е., Конвисарова Е.В. Эволюция методов управленческого учета и возможность его современной адаптации // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 6. С. 208-214.
4. Шумейко М.В. Методология функционального учета в строительстве / М.В. Шумейко // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10. № 1-3. – С. 70-75.
5. Доможирова О.В., Халенко В.О. Директ-костинг в системе управленческого учета // Белгородский экономический вестник. 2018. № 1 (89). С. 243-247.
6. Узенбаев Р.А., Алишева П.К., Ашырбеков С.Р. Вопросы применения метода директ-костинг в управленческой системе современных компаний // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 1. С. 93-97.
7. Шапорова О.А., Кирпиченко Е.А., Париштина И.Г. Особенности формирования себестоимости продукции и нормативного контроля в управлении затратами промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. 2017. № 4 (42). С. 32-37.
8. Елистратов Е.С., Кеменов А.В. Сравнительная характеристика функционального и процессно-ориентированного подходов к бюджетированию в корпорации // Российский экономический интернет-журнал. 2017. № 4. С. 23.
9. Кайдановская Т.В. Современные подходы к бюджетированию

в системе финансового контроллинга // Вестник Брестского государственного технического университета. Экономика. 2017. № 3 (105). С. 87-90.

10. Шеремет А.Д., Керимов В.Э. Применение принципов ABC-анализа в системе учета и калькуляции затрат // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 5-6. С. 198-202.

11. Ванюкова Д.С., Штакал А.К., Конвисарова Е.В. Управленческий учет по методу ABC в оптовой торговле // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 4. С. 283-287.

12. Волкова, О. Н. Управленческий учет : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / О. Н. Волкова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 461 с. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/upravlencheskiy-uchet-431437

13. Ивашикевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет // СПС Консультант плюс — Режим доступа: — www.consultant.ru/

14. Каверина, О. Д. Управленческий учет : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / О. Д. Каверина. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 389 с. — Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/upravlencheskiy-uchet-431429

15. Чая, В. Т. Управленческий учет : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / В. Т. Чая, Н. И. Чупахина. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 332 с. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/upravlencheskiy-uchet-431428

16. Официальный сайт ПАО «Варяг» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.varyag.ru/>. (Дата обращения: 17.05.2019).

17. Наумова А.В. Баскова М.А. Применение позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости в ООО «Харовсклеспром» // Сборник научных трудов по материалам Всероссийской очно-заочной научно-практической конференции с международным участием «Состояние и перспективы развития учета, анализа и аудита на современном этапе» ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА». 2015. — С. 148-153.

18. Терентьева Т.В. Подготовка информации для управления предпринимательскими структурами // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 218-222.

19. Terenteva T.V., Konvisarova E.V., Levchenko T.A., Borovitskaya M.V. Theoretical and methodical approaches for control introduction in the management system of industrial organization // Amazonia Investiga. 2018. Т. 7. № 14. С. 50-60.

20. Бердникова Л.Ф. К вопросу о теоретических основах построения учета и внутреннего аудита в торговой организации // Балканско научно обозрение. 2017. № 1. С. 36-39.

21. Луговкина О.А. Экономическая безопасность организации как элемент бухгалтерского и управленческого учета // Хуманитарни Балкански изследвания. 2017. № 1. С. 30-34.

22. Шнайдер В.В., Данилов А.П., Чапурина Е.В. Инструменты мониторинга устойчивого развития экономических субъектов // Научен вектор на Балканите. 2017. № 1. С. 48-49.

23. Конвисарова Е.В. Стандартизация российского управленческого учета для развития международных экономических отношений // В сборнике: Национальное гуманитарное знание. Сборник научных статей. Под общей редакцией В.А. Козловой. Ростов-на-Дону, 2019. С. 25-27.

Статья поступила в редакцию 27.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.484.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0047

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА ИНТЕГРИРОВАННЫХ КУРОРТОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© 2019

Корнейко Ольга Валентиновна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления»

Московчук Денис Сергеевич, студент кафедры «Экономики и управления»

Пonomарчук Николай Борисович, студент кафедры «Экономики и управления»

Сергеев Никита Александрович, студент кафедры «Экономики и управления»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: statikos@mail.ru)*

Аннотация. Целью данного исследования является ответ на вопрос о целесообразности использования потенциала Приморского края как туристического направления и площадки для создания интегрированных курортов как инструмента для развития региона. В регионе уже функционирует интегрированный развлекательный курорт «Приморье» - новая форма организации географического пространства, теоретически способная аккумулировать туристический, экономический, культурно-развлекательный потенциал региона. Однако, у государственных органов на сегодняшний день нет опыта, концептуальных основ и качественной стратегии развития курорта, и за 9 лет формального существования (из них 3 года фактического функционирования) зоны особо выдающихся результатов достигнуто не было. Соответственно, встаёт вопрос о целесообразности направления усилий на реализацию столь масштабного проекта, по крайней мере, при следовании существующей стратегии; возможно, её стоит пересмотреть, приняв во внимание опыт зарубежных стран. Таким образом, для достижения поставленной цели анализируется современная индустрия интегрированных курортов, история создания и стратегии развития и функционирования интегрированных курортных комплексов Макао и Сингапура. Выявляются и анализируются проблемы развития интегрированных курортов на современном этапе. Из полученной информации выделяются конкурентные преимущества курортных комплексов Сингапура и Макао, и оценивается возможность их адаптации для развития региона.

Ключевые слова: развитие региона, потенциал, анализ, конкурентоспособность, инструменты развития, казино, интегрированный курорт, Макао, Сингапур, Россия, Приморский край, интегрированный развлекательный курорт «Приморье», игровой бизнес, туризм, стратегия.

POTENTIAL ASSESSMENT OF INTEGRATED RESORTS MARKET AS AN INSTRUMENT FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

© 2019

Korneyko Olga Valentinovna, candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of “Economics and Management”

Moskovchuk Denis Sergeevich, student, Department of Economics and Management

Ponomarchuk Nikolay Borisovich, student of the Economics and Management Department

Sergeev Nikita Aleksandrovich, student of the Economics and Management Department

Vladivostok State University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: statikos@mail.ru)

Abstract. The purpose of this study is to answer the question about the feasibility of using the potential of Primorsky Krai as a tourist destination and a platform for the creation of integrated resorts as a tool for the development of the region. The region already has an integrated entertainment resort “Primorye” - a new form of organization of geographical space, theoretically able to accumulate tourist, economic, cultural and entertainment potential of the region. However, the state bodies have no experience, conceptual bases and qualitative strategy of development of the resort today, and for 9 years of formal existence (or 3 years of actual functioning) of a zone of especially outstanding results it wasn't reached. Accordingly, there is a question of the appropriateness of directing efforts towards such a large-scale project, at least when following the existing strategy; it may be worth reconsidering, taking into account the experience of foreign countries. Thus, to achieve this goal, we analyze the modern industry of integrated resorts, the history and strategy of development and operation of integrated resorts in Macau and Singapore. The problems of development of integrated resorts at the present stage are identified and analyzed. From the information received, the competitive advantages of the resorts of Singapore and Macau are highlighted, and the possibility of their adaptation for the development of the region is assessed.

Keywords: regional development, potential, analysis, competitiveness, development tools, casino, integrated resort, Macau, Singapore, Russia, Primorsky Krai, integrated entertainment resort “Primorye”, gambling, tourism, strategy.

Актуальность темы данного исследования обуславливается критическим недостатком в общемировой и полным отсутствием в русскоязычной научной литературе работ в области исследования индустрии интегрированных курортов. В свою очередь, само наличие таких исследований важно для раскрытия экономического потенциала региона, ведь это невозможно без реализации серьёзных стратегических проектов на его территории. По нашему мнению и на основе мирового опыта можно говорить о том, что отличным катализатором для такого развития является выход на мировой рынок интегрированных курортов с созданием конкурентоспособных туристических направлений.

Цели данного исследования заключаются в оценке возможности использования выхода Приморского края на рынок интегрированных курортов для реализации экономического и социально-экономического потен-

циала региона на основе данных, полученных при анализе индустрии интегрированных курортов Азиатско-Тихоокеанского региона.

Задачи исследования заключаются в анализе интегрированных курортов зарубежных стран, сравнительной характеристики их конкурентных преимуществ и недостатков, и создания на основе полученных знаний рекомендаций для усовершенствования и качественного изменения индустрии интегрированных курортов на территории России, а так же определения направления будущих исследований.

По данным Morgan Stanley Research, в 2017 году ситуация со структурой мирового рынка азартных игр выглядела следующим образом: в Макао было получено 62% от всей выручки, на Лас-Вегас Стрип – 12%; на третьем месте находилась Австралия с 10% выручки; доля Филиппин на рынке составила 6%, а Сингапура и

Республики Кореи – по 4%. Последние 2% приходились на Камбоджу.

Также, очень важно отметить, что Япония спустя годы в 2016 году всё-таки решила легализовать казино. И, несмотря на то, что на данный момент ни одной лицензии для создания интегрированных курортов выдано не было, популярно мнение о том, что страна сможет претендовать на второе место по своей доле на мировом рынке интегрированных курортов сразу после Макао, ориентируясь не только на бьющий ключом внешний рынок, но и на заждавшегося внутреннего потребителя. [1]

Самой эффективной моделью формирования стратегии развития интегрированных курортных комплексов в Азиатско-Тихоокеанском регионе является Макао, являющийся специальным административным районом Китайской Народной Республики, в котором с 1850 года официально легализованы азартные игры. Рынок азартных игр Макао является одним из наиболее популярных во всем мире. Согласно Bloomberg markets, рынок азартных игр в Макао обеспечивает около 2/3 ВВП региона и является одним из основных секторов экономики региона.

За последнее десятилетие Макао стал самым прибыльным в мире местом азартных игр с доходами в 45 миллиардов долларов США (на 2013 год), что в семь раз превышает доход, полученный казино на Лас-Вегас Стрип [2]. По состоянию на 2018 год, на рынке азартных игр Макао представлено 41 казино; совокупное количество игровых столов в регионе достигло 6558 единиц, игровых автоматов – 16058 единиц. Средний доход от игрового стола в 2018 году составил 14961 долл. США в день, а от игрового автомата – 298 долларов в день. Рынок восстанавливается после крупного падения в 2015 году и стагнации в 2016, когда эти показатели достигли своего минимума с 2010 и 2013 годов соответственно. [3]

Казино Макао предлагают клиентам большой спектр различных азартных игр. Наибольшую выручку, как правило, приносили такие карточные игры, как баккара и VIP баккара, как представлено на круговом графике.

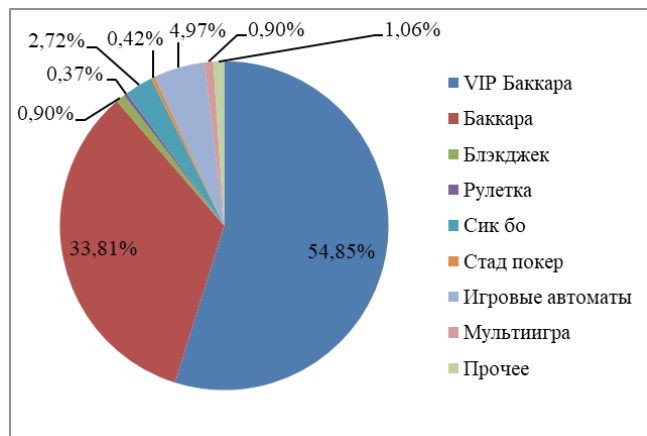


Рисунок 1 – Структура доходов казино Макао [3].

Под мультиигрой подразумевается новое предложение в индустрии игорного бизнеса: оператор может объединить различные терминалы с любыми играми и игровые автоматы в одну игровую установку.

Ниже представлен график, на котором можно проследить изменение общей выручки от всех видов игр в 2002 году по 2018.

Итак, самым интересным изменением на графике является падение выручки на 34% с 352 млрд. долл. в 2014 году до 231 млрд. долл. в 2015 году. Проанализировав структуру выручки в эти годы, несложно заметить резкое изменение дохода (с 213 млрд. долл. до 128 млрд. долл.) от самой прибыльной игры - VIP Баккара. Доля

игры в общей выручке также снижается: в 2003 году она составляла 77,35%, в 2009 – 66,88%, в 2015 – 55,37% и, наконец, как видно на графике, 54,85% в 2018 году. Скорее всего, это связано с борьбой с коррупцией в Китае в тот временной период и, как следствие, резкой потерей значительного числа VIP-клиентов.

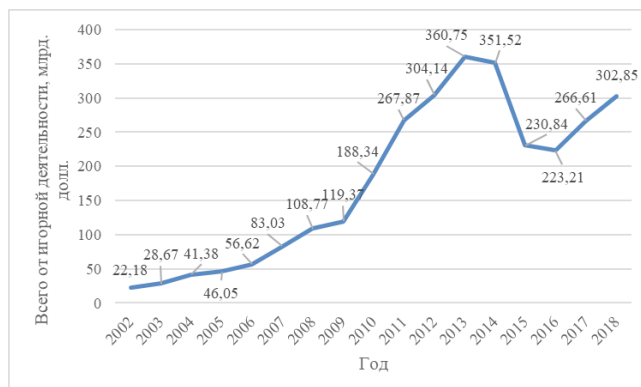


Рисунок 2 - Изменение общей выручки от всех видов игр в 2002-2018 гг. [3].

Рост совокупных доходов рынка азартных игр за последнее время был во многом обусловлен ростом доходов от прочих услуг и смежных видов деятельности. Так, в 2015 году доля доходов от прочих услуг на рынке азартных игр Макао составила 6,7% (около 1,9 млрд долл. США). Кроме того, в 2016 году в рамках пятилетнего плана развития региона правительство Макао утвердило требование, что доля доходов от прочих услуг в игорном бизнесе должна быть не менее 9%.

На данный момент удельный объем затрат на прочие услуги и смежные виды деятельности в расчете на одного туриста составляет 225 долларов США без учета трат на азартные игры. Для туристов, останавливающихся в Макао максимум на одну ночь, данный показатель равен 350 долларов США, а для туристов, приезжающих на день, он равен примерно 90 долларов США. Тем не менее, по данным Bloomberg, основной целью туризма в Макао все еще остаются азартные игры.

По данным South China Morning Post, существенное государственное регулирование все еще сдерживает рост на рынке азартных игр Макао. В связи с этим игорный бизнес Макао вынужден постепенно расширять потенциальную целевую аудиторию, так как VIP сегмент более чувствителен к государственному регулированию.

В последнее время из-за инициативы правительства Макао по снижению зависимости экономики региона от доходов игорного бизнеса, все больше внимания уделяется развитию рекреационной инфраструктуры для привлечения большего количества туристов. В 2016 году Макао посетило около 31 млн туристов. [4]

Несмотря на то, что меры государственного регулирования отпугнули значительное количество VIP игроков, общее количество туристов все же возрастает. По данным Bloomberg, количество туристов, останавливающихся в Макао хотя бы на одну ночь, выросло и составило уже 53% от совокупного туристического потока. Также увеличилась и средняя продолжительность пребывания в Макао, которая составила 2,1 дня. Количество туристов, приезжающих на день, сократилось. А основная доля приезжающих из Китая и Гонконга туристов составила уже 66% от общего числа.

Теперь рассмотрим особенности индустрии в Сингапуре, другом районе, обладающем успешно функционирующими интегрированными курортами. Именно это государство стало пионером в создании интегрированных курортов в современном понимании. В короткой истории современного Сингапура было 6 попыток создания игорных заведений, но только последняя из них была реализована: с 2010 г. здесь действуют две инте-

рированные курортные зоны: «Марина Бэй Сэндс» и «Резорт Уорлд Сентоза».

Озвученная в марте 2004 г тогдашним министром торговли и промышленности Дж. Йео идея легализации казино вызвала бурную реакцию в сингапурском обществе. Однако, общество не было настроено исключительно враждебно: в условиях потери динамики туристической отрасли страна нуждалась в новых идеях и проектах, с тем чтобы не оказаться на обочине главных мировых маршрутов. В конце 2004 г. был опубликован «Запрос на концепцию», в котором были очерчены цели правительства и предполагаемые ограничения, направленные на минимизацию проблем, связанных с азартными играми на деньги. По результатам законодатели должны были, взвесив экономические выгоды и социальные последствия, принять правильное решение. Параллельно был запущен механизм консультаций с населением.

После анализа и рассмотрения предложений, поступивших в ответ на «Запрос на концепцию», в апреле 2005 г. правительство сняло запрет на казино. Было объявлено о намерении создать два интегрированных курорта, операторы которых получают право на использование земельных участков сроком на 60 лет и концессию на казино сроком на 30 лет (оператору также необходимо получить отдельную лицензию на управление казино).

В ноябре 2005 г. и апреле 2006 г. были опубликованы два «Запроса на предложения» для площадок в районе Марина Бэй и на о. Сентоза. В этих документах специфицированы требования к операторам, в частности, по архитектуре, специализации, инфраструктуре и т.п., а также ограничения по игровой площади и количеству столов/машин, что свидетельствует о заинтересованности правительства в том, чтобы деятельность интегрированных курортов была действительно диверсифицированной. Победителями тендеров стали американская компания «Лас Вегас Сэндс» и малайзийская «Гентинг Групп».

Решение о создании двух интегрированных курортов в 2005 году оказало крайне значительное влияние на экономику государства. Инвестиции группами Resort World и Sands составили 6,32 млрд. долл. США и обеспечили создание множества рабочих мест по всем экономическим отраслям, особенно в секторе строительства. В таблице 1 приведен ВВП строительной отрасли с 2001 по 2012 год.

Таблица 1 - ВВП строительного сектора Сингапура [5].

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП строительного сектора (млн. синг. долл.)	932,41	808,76	739,33	702,68	708,33	763,94	922,0	1153,73	1411,19	1510,2	1561,68	1729,24

Обратить внимание стоит на сильный рост в примерно 88% с 2007 по 2012 год. Этот период как раз следует за принятием решения о строительстве курортов в 2005 году. Большая часть работы была передана местным частным предприятиям, обеспечив стимул для строительной отрасли экономики.

Через год после открытия интегрированных курортов, в 2012 г. на их территории работали 22 тыс. человек, в т.ч. 70% - местные жители. По оценкам местного Минторгпрома, всего, благодаря интегрированным курортам, было создано более 40 тыс. рабочих мест. В Сингапуре относительно гибкий рынок труда (например, при сравнении с Макао – благодаря довольно либеральному регулированию), и это оказало свой эффект на стабильность функционирования курортов (легче найти квалифицированную рабочую силу и, так как город позиционируется правительством как «космополитический хаб» и исторически являлся таковым, иностранным работникам проще интегрироваться в среду). Тем не менее, правящая партия занимается переоценкой существующих законодательных норм ввиду волнения

по поводу значительного числа зарубежных работников во всех секторах экономики (в том числе в интегрированных курортах). Но, так или иначе, на самом деле показатели безработицы за период строительства курортов и в начале их функционирования в основном снижались, что можно видеть из таблицы 2.

Таблица 2 - Уровень безработицы в Сингапуре (2005–2014) [6].

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Общий уровень безработицы (%)	3.1	2.7	2.1	2.2	3.0	2.2	2.0	2.0	1.9	2.0
Уровень безработицы по резидентам (%)	4.1	3.6	3.0	3.2	4.3	3.1	2.9	2.8	2.8	2.7

Говоря о Сингапуре, нельзя не упомянуть об идеологических особенностях, напрямую влияющих на принятие политических решений в стране. Так, при разработке концепций и создании правового окружения сингапурцы руководствовались сочетанием идей прагматизма, мультикультурализма и коммунитаризма. Прагматизм не даёт забывать о выгоде государства и общества при реализации таких проектов, мультикультурализм взывает к гармоничному сосуществованию многочисленных этнических групп в разнообразном обществе Сингапура, а коммунитаризм, согласно своему взгляду на индивиду, как продукт общества, подразумевает главенство блага группы над благом индивидуальным. До запуска проекта был принят ряд мер с целью ограничения негативного воздействия казино на жизнь сингапурцев – от создания правово-экономических барьеров местному населению против посещения казино до формирования специальных комиссий и органов власти, нацеленных специфически на оценку и ограничение влияния легализации игорного бизнеса на жизнь местного населения, ведь основная цель открытия казино в государстве – привлечение именно иностранных туристов. И создание двух интегрированных курортов в 2010 г. действительно оказало заметное влияние на приток иностранных туристов в Сингапур: их количество в 2012 г. выросло по сравнению с 2009 г на 50% до 14,4 млн. человек. Расходы туристов на экскурсии и развлечения (включая игру в казино) в городе-государстве в 2011 г. выросли по сравнению с предыдущим годом на 37% до 4 млрд. долл. США.

Два интегрированных курорта создают от 1,5% до 2% сингапурского ВВП, их налоговые поступления в 2012 г. составляли более 650 млн. долл. США или 3% от всех налоговых поступлений в стране.

Итак, рассмотрев подробно два примера учреждения специальных экономических зон для реализации проектов по созданию интегрированных курортов, можно прийти к выводу о значительном преобладании положительных последствий реализации таких проектов для социально-экономической ситуации региона. Однако, несмотря на очевидные выгоды, в заключение стоит также затронуть тему о проблемах в индустрии, которые предстоит решить при развитии отрасли в России. Так, помимо очевидных сложностей при привлечении инвестиций, особенно в напряжённый для экономики России период нестабильного инвестиционного климата ввиду постоянного риска объявления новых экономических санкций и даже заморозки средств, стоит сказать и о необходимости нахождения подходящего места реализации проекта, учитывающего особенности ландшафта, демографической картины и доступности инфраструктуры в регионе.

Помимо этого, существуют и другие проблемы. Так, выше было сказано о том, что при ориентации современного рынка интегрированных курортов на крупных игроков из Китая, меры борьбы с коррупцией, применяемые в этой стране в течение нескольких последних лет, неслабо проредили ряды целевой аудитории. Это побуждает управляющие компании в разных регионах (в том числе и в Макао) начинать фокусироваться на более широкого и менее способного делать крупные ставки, а

то и вовсе не заинтересованного в азартных играх потребителя в противовес прежней стратегии привлечения крупных игроков. Из остальных проблем, стоит отметить, что существуют некоторые трудности в области подбора персонала и формирования кадрового резерва (ввиду стремительного роста индустрии, наблюдается нехватка опытных и квалифицированных специалистов; помимо этого, встаёт задача удержания ценных кадров), поддержания состояния окружающей среды, нестабильного и только зарождающегося законодательства и налогового окружения в некоторых регионах, корпоративной ответственности. Все эти вопросы не только требуют решения в частных случаях, но и сигнализируют о необходимости формирования четкого теоретического окружения и проведения соответствующих исследований.

Таким образом, развитие рынка интегрированных курортов на территории Приморского края действительно может принести региону значительные преимущества, включая увеличение туристического потока, стимулирование предпринимательства, увеличение налоговых поступлений, но не ограничиваясь этими эффектами. Однако, для реализации проектов по созданию интегрированных курортов требуется решение многих проблем, решение которых зависит от различных групп лиц и социальных институтов; в том числе, речь идёт и о необходимости участия компетентных исследователей и исследовательских групп. Будущие научные работы должны обратить внимание на такие аспекты ведения бизнеса по созданию и управлению интегрированными курортами, как: налоговое окружение, менеджмент, маркетинг, а также провести анализ демографической обстановки в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. *Japan Allows Casinos, Las Vegas-based operators ready to act | Las Vegas Review-Journal* [Электронный ресурс] // *Las Vegas News – Режим доступа: <https://www.reviewjournal.com/business/casinos-gaming/japan-allows-casinos-las-vegas-based-operators-ready-to-act/>*
2. [Simpson, Tim. *Neoliberal exception? The liberalization of Macau's casino gaming monopoly and the genealogy of the post-socialist Chinese subject* [J]. *PLANNING THEORY*, 2018, 17(1): 74-95.]
3. *UNLV Center for Gaming Research: Macau Gaming Summary* [Электронный ресурс] // *Center for Gaming Research – Режим доступа: <https://gaming.unlv.edu/abstract/macau.html>*
4. *Tourism Statistics Tables* [Электронный ресурс] // *Macao Tourism Data plus – Режим доступа: <https://dataplus.macaotourism.gov.mo/Publication/Report?lang=E>*
5. *Gross Domestic Product In Chained (2015) Dollars, By Industry (SSIC 2015), Annual* [Электронный ресурс] // *Singapore Department of Statistics (DOS) – Режим доступа: <https://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=16034>*
6. *Chart: Unemployment Rate* [Электронный ресурс] // *Ministry of Manpower – Режим доступа: <https://stats.mom.gov.sg/Pages/UnemploymentrateToplinechartOverallResidentsSC.aspx>*

Статья поступила в редакцию 14.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 332.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0048

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ – ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2019

Кох Лариса Вячеславовна, доктор экономических наук, профессор кафедры
«Международных экономических отношений»

*Санкт-Петербургский государственный морской технический университет
(190008, Россия, Санкт-Петербург, Лоцманская, 3, кв, e-mail: lkoh@mail.ru)*

Просалова Вероника Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедры «Менеджмента и экономики»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в Находке
(692902, Россия, Находка, улица Озерная, 2, e-mail: prosalova@mail.ru)*

Аннотация. В настоящее время все более актуальным становится изучение опыта разных стран в организации и стимулировании инновационного развития. Особый интерес вызывают вопросы, связанные с деятельностью инновационных кластеров, как формы интеграции хозяйственных субъектов. В статье обозначена позиция Японии среди мировых держав по уровню развития инновационных технологий. Показана история развития японских корпораций, их особенности, и влияние на становление японской экономики. Авторами проанализированы особенности структуры инновационных кластеров Японии, выделены отличительные черты их деятельности. Выявлены основные недостатки японской политики, проводимой в отношении развития инновационных кластеров. Согласно результатам исследования, наибольшее количество инновационных кластеров работает в сфере фармацевтики, биотехнологий, здравоохранения и электроники. В работе обозначены причины сложившейся отраслевой структуры японских инновационных кластеров. В качестве основной причины указывается старение населения. На основании анализа статистических исследований авторы объясняют заинтересованность физических лиц войти в состав инновационных кластеров, связанную с особенностями финансирования стартапов. В статье были выделены предпосылки развития высокоэффективных инновационных кластеров в Японии, которые позволяют им составить конкуренцию ведущим мировым кластерам. В качестве основных источников финансирования деятельности японских инновационных кластеров авторы выделяют частные инвестиции, при этом показана роль государственного финансирования. Проведенный сравнительный анализ объемов государственных инвестиций в инновационные кластеры в России и Японии, показывает, что объемы финансирования в Японии значительно превосходят отечественные.

Ключевые слова: кластер, инновационный кластер, инновации, кластерный подход, конкурентоспособность, объединения предприятий, кластеризация японской экономики, японский инновационный кластер, японские корпорации, кейрецу, дзайбату.

INNOVATIVE CLUSTERS – THE BASIS OF COMPETITIVENESS OF THE JAPANESE ECONOMY

© 2019

Koh Larisa Vyacheslavovna, Doctor of economic Sciences, Professor
of «International economic relations department»

St Petersburg Marine Technical University

(190008, Russian Federation, Saint-Petersburg, Lozmannskaya Street, 3, e-mail: lkoh@mail.ru)

Prosalova Veronica Sergeevna, Ph.D., associate professor, had of the department
of «Management and Economics»

*Vladivostok State University of Economics and Service, branch in Nakhodka
(692902, Russian Federation, Nakhodka, street-headed, 2, e-mail: prosalova@mail.ru)*

Abstract. Now more and more relevant is a studying of experience of the different countries in the organization and stimulations of innovative development. A particular interest raise the questions connected with activity of innovative clusters as forms of integration of economic subjects. In article the position of Japan among world powers on the level of development of innovative technologies is designated. The history of development of the Japanese corporations, their features, and influence on formation of the Japanese economy is shown. Authors analysed features of structure of innovative clusters of Japan, distinctive features of their activity are marked out. The main shortcomings of the Japanese policy pursued concerning development of innovative clusters are revealed. According to results of a research, the greatest number of innovative clusters works in the sphere of pharmaceuticals, biotechnologies, health care and electronics. In work the reasons of the developed industry structure of the Japanese innovative clusters are designated. Aging of the population is specified as the main reason. On the basis of the analysis of statistical researches authors explain interest of natural persons to be a part of innovative clusters, connected with features of financing of startups. In article prerequisites of development of highly effective innovative clusters in Japan which will allow them to compete with the leading world clusters were allocated. As the main sources of financing of activity of the Japanese innovative clusters authors allocate private investments, at the same time the role of public financing is shown. The carried-out comparative analysis of volumes of the state investments into innovative clusters in Russia and Japan, shows that volumes financing in Japan considerably surpass domestic.

Keywords: cluster, innovative cluster, innovations, cluster approach, competitiveness, merging of the enterprises, clustering of the Japanese economy, Japanese innovative cluster, Japanese corporations, keiretsu, zaibatsu.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Повышение конкурентоспособности экономики является приоритетной задачей правительств развитых государств. Для ее решения необходимо использовать инновационные методы развития производства и управления. Кластерный подход позволяет повысить конкурентоспособность страны, обеспечить совершенствование деятельности предприятий, вывести их на новый, более высокий уровень производительности. В связи с этим возникает необходимость в изучении зарубежного

опыта становления кластерной деятельности, особенно в области инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Ряд современных исследователей, изучая корпоративный бизнес Японии, объединения различных предприятий, ограничиваются изучением кейрецу, как основной научно-технической силы японского прогресса [1, 2, 3]. Другие авторы предлагают изучать опыт создания и

функционирования японских кластеров с целью его распространения в России [4, 5, 6, 7, 8, 9]. Однако в современной литературе практически не встречаются работы, анализирующие опыт создания и развития японских инновационных кластеров, которые позволили обеспечить инновационное развитие всего государства.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью исследования является изучение опыта японской политики в области создания и развития инновационных кластеров. Рассмотрим особенности государственной политики Японии по кластеризации экономики, выделим общие и отличительные черты японских и российских инновационных кластеров.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Япония на протяжении многих лет является высоко развитой индустриальной страной. У многих она ассоциируется, как лидер по созданию инноваций и высокотехнологичных изобретений. Согласно расчетам Агентства Блумберг, Япония находится на 9 месте среди самых инновационных стран мира, опустившись с 4 места, которое занимала в 2016 г. (Таблица 1). Индекс ранжирует страны на основе семи метрик с использованием данных, полученных от экономических институтов, таких как Всемирный банк и МВФ. Не смотря на отрицательную динамику, на протяжении 4 лет Япония входит в десятку ведущих инновационных экономик мира. Если сравнивать с показателями рейтинга, которые занимает Россия, то за последние 4 года наша страна потеряла 15 позиций, опустившись с 12 на 27 место, несмотря на реализуемые государственные проекты в области развития инноваций.

Таблица 1 – Рейтинг инновационных экономик в 2016 – 2019 гг.

Место в 2019	Место в 2018	Место в 2017	Место в 2016	Экономика	Количество очков 2019
1	1	1	1	Южная Корея	87,38
2	4	3	2	Германия	87,30
3	7	5	7	Финляндия	85,57
4	5	4	5	Швейцария	85,49
5	10	10	11	Израиль	84,78
6	3	6	6	Сингапур	84,49
7	2	2	3	Швеция	84,15
8	11	9	8	США	83,21
9	6	7	4	Япония	81,96
10	9	11	10	Франция	81,67
...
26	26	23	25	Малайзия	67,61
27	25	26	12	Россия	66,81
28	32	34	35	Люксембург	66,37

* Составлено по данным сайта <https://www.bloomberg.com>

Кластеризация не является чем-то новым для японской экономики. На японском рынке наибольший удельный вес занимают крупные корпорации в относительно интенсивно развивающихся отраслях [10, 11, 12, 13, 14]. Эта структура особенно затрудняет конкуренцию стартапов из-за их относительно ограниченного доступа к капиталу. Японские корпорации обычно сами финансируют свои исследования, так как они доминируют в экономике и секторе научных разработок и функционируют как олигополии в своих отраслях. Исторически в Японии существовали дзайбацу (монополии, сформированные за счет использования особых торгово-промышленных привилегий, полученных от государства; главные из них «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда»), конгломераты, которые владели многочисленными компаниями по всему миру. Эта форма организации объединения предприятий продолжает влиять на структуру инноваций и сегодня, но уже не доминирует на внутреннем рынке.

После второй мировой войны стали создаваться другие виды корпоративных объединений – кейрецу. Эти группы имеют более слабый контроль над экономикой и политической властью [1]. Большое количество компаний, кейрецу связаны посредством совместных фондо-

вых, банковских и производственных операций [2]. Это создает сеть компаний, заинтересованных в том, чтобы помочь друг другу добиться успеха. Каждое кейрецу обособлено и вертикально интегрировано, компании в группе владеют акциями друг друга и используют один банк для проведения финансовых операций. Это необходимо для защиты кейрецу от экономических кризисов и устраняет появление внутренней конкурентной борьбы. Ряд исследователей отмечает, что данный вид защиты позволил японским компаниям осуществлять инвестиции в более долгосрочные проекты, по сравнению с их конкурентами. Кроме того, кейрецу создают барьер для входа и торговли иностранных конкурентов на японский рынок. США, начиная с 1989 г. и по сегодняшний день требуют от Правительства Японии прекращения деятельности кейрецу, как объединенных корпораций, так как они ограничивают конкуренцию и предпринимательскую деятельность.

На наш взгляд обе формы объединения предприятий, дзайбацу и кейрецу ограничивают развитие производства и торговли не только в Японии, но и на мировом рынке. Согласно Рейтингу стран по легкости ведения бизнеса по состоянию на 1 января 2019 г., ежегодно публикуемом Всемирным банком, Япония находится на 39 месте, Россия на 31. Рейтинг отражает сложность открытия и ведения собственного бизнеса в разных странах мира. При этом следует учитывать, что России удалось подняться в рейтинге, начиная с 2016 г. с 51 позиции, а Япония наоборот опустилась с 34 места. Наиболее проблемными показателями для Японии в данном рейтинге на сегодняшний день являются: регистрация предприятий (93 место), налогообложение (97 место) и кредитование (85 место), логичным является тот факт, что по показателю простоты ликвидации предприятий страна находится на 1-ом месте. Если говорить о России, то здесь самый низкий показатель рейтинга: международная торговля (99 место).

В 2001 году кейрецу не смогли найти поддержки со стороны Правительства и утратили свое влияние на экономику Японии, уступив место кластерным объединениям.

Кластеризация японской экономики началась в 2001 г., на 4 года раньше, чем в России и прошла несколько этапов и так же, как в России включала в себя разработку и принятие целого комплекса законодательных и нормативно-правовых актов по созданию и развитию промышленных и инновационных кластеров [15, 16]. В рамках проведенных мероприятий был регламентирован порядок и источники их финансирования.

Можно отметить, что по своей структуре российские кластеры больше всего похожи на японские, для них характерно наличие крупной производственной компании – ядра кластера, которая взаимодействует с множеством небольших логистических предприятий, а также подрядчиков и субподрядчиков (классическим примером является хорошо известный кластер автоконcernа Тойота) [17, 18]. В тоже время в структуру российских кластеров входят научно-исследовательские организации, а также представители малого бизнеса, которые также участвуют в производственной деятельности. Наличие научно-исследовательского центра, который координирует работу компаний, университетов и в отдельных случаях, входящих в их состав государственных организаций характерно для только японских инновационных кластеров. Так, например, университет Хоккайдо является научным центром, сразу двух инновационных кластеров: «Долина Саппоро», занимающийся телекоммуникациями и компьютерными технологиями аналогично Силиконовой долине в США, второй - «Биомедицинский центр», специализирующийся на производстве медицинского оборудования. Инновационный кластер «Научно-исследовательский парк Китаюсю» включает в себя более 10 университетов и научно-исследовательских институтов, в том числе зарубежных [18, 19]. Этот

факт свидетельствует об отсутствии необходимости географической близости участников кластера, несмотря на то, что многие авторы отмечают данный признак, как необходимое условие создания кластера.

Перейдем к рассмотрению развития непосредственно инновационных кластеров Японии. Большинство исследователей отмечают, что японская политика государственной поддержки инновационных кластеров была бессистемной и не позволила создать эффективную инновационную инфраструктуру, а привела лишь к необоснованной растрате бюджетных средств [7, 8, 14, 20]. Хотя также, как и в России включала в себя выделение субсидий, научно-исследовательских грантов, прямое государственное финансирование на создание инновационных кластеров.

В качестве основных недостатков японской политики, проводимой в отношении развития инновационных кластеров можно выделить следующие:

- стимулирование формирования инновационных кластеров, сосредоточенных на создании технологических продуктов;
- отсутствие поддержки развития инновационных кластеров, сформированных малым и средним бизнесом, а также венчурными компаниями;
- адресная поддержка отдельных участников инновационных кластеров (в большинстве случаев высокотехнологичных предприятий), а не кластер в целом.

Согласно проводимому в 2016 г. Правительством Японии исследованию, большинство инновационных кластеров работает в области фармацевтики, биотехнологий и здравоохранения, на втором месте находится отрасль «Электроника» (рисунок 1).

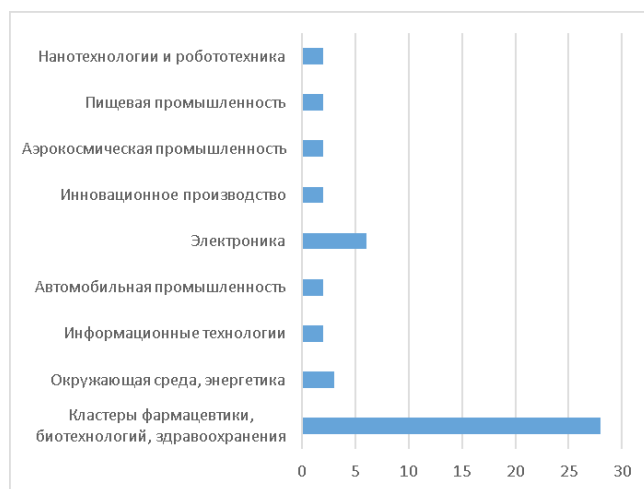


Рисунок 1 – Отраслевая структура японских инновационных кластеров.

Аналогичная отраслевая структура сложилась и в РФ, наибольшее количество работает в области электроники и информационных технологий (24%), а также фармацевтики и производстве медицинского оборудования (21%) [17].

Отраслевая особенность структуры инновационных кластеров Японии объясняется особенностями возрастной структуры ее населения. Согласно результатам исследования Международной торговой ассоциации США, спрос на новые лекарства происходит от стареющего населения, которое нуждается в более качественной и недорогой медицинской помощи, что порождает увеличение объемов предложения со стороны производителей. Таким образом, процесс объема производства фармацевтических препаратов в Японии ускоряется, причем 70% новых продуктов утверждается менее чем за 12 месяцев, это происходит гораздо быстрее, чем утверждение в других промышленно развитых странах, что дает японским инновационным кластерам суще-

ственное преимущество.

Старение населения также послужило стимулом для развития инновационных кластеров в области электроники. Так как они предлагают решение проблем посредством внедрения робототехники и искусственного интеллекта: медицинские электронные технологии, роботозаменители рабочей силы.

С целью дальнейшего инновационного развития государства, Правительство Японии разработало в 2017 г. комплексную инновационную стратегию «Общество 5.0», которая включает в себя продвижение «Четвертой промышленной революции», как новой модели роста для страны. Стимулом для разработки этой стратегии послужили ряд проблем, с которыми на сегодняшний день столкнулось японское общество. Это сокращение численности населения, его старение, нехватка сырьевых ресурсов, необходимость обновления производственных фондов. «Общество 5.0» представляет собой так называемое слияние между киберпространством и физическим пространством, стремление максимизировать потенциал каждого гражданина. Результатом реализации стратегии будет являться трансформация экономики посредством внедрения цифровых технологий и искусственного интеллекта. Для этого предполагается более глубокое развитие фундаментальных научных исследований, их практическое применение и коммерциализация, посредством использования анализа больших данных, а также задействования смежных отраслей. Таким образом в основе инновационного прорыва государства особое значение придается именно науке.

Большая роль в осуществлении стратегии «Общество 5.0» отводится, так называемым «объединениям заинтересованных сторон» в которые входят коммерческие и государственные предприятия, университеты, а также частные лица. Реализуемые инновационные проекты координируются Главным секретарем Кабинета министров.

Включение в состав инновационных кластеров физических лиц, как самостоятельных участников является уникальным мировым опытом. В настоящее время этот проект находится в стадии апробации и еще рано делать выводы об его эффективности. Тем не менее, в случае положительного результата можно будет говорить о создании более мобильных кластерных структурах.

Использование опыта Японии по привлечению в качестве участников инновационных кластеров физических лиц в России возможно при условии внесения соответствующих поправок в законодательство (Гражданский и Налоговый кодекс и пр.), кроме того переходный период будет занимать не один год.

Заинтересованность физических лиц и индивидуальных предпринимателей войти в состав инновационных кластеров можно объяснить исторически сложившимися особенностями японской экономики. Япония, несмотря на то, что является одним из крупнейших в мире инвесторов (3 место среди других государств), вкладывает относительно небольшой объем инвестиций в стартапы, что остается постоянной проблемой для страны. Положительная тенденция в данном направлении стала наблюдаться, начиная с 2016 г., тем не менее, начинающие предприниматели предпочитают заниматься разработкой и реализацией инноваций на базе кластерного объединения. Если в США 80% технических стартапов покупается крупными компаниями, то в Японии покупается только около 20% стартапов. Как уже отмечалось выше инновационные кластеры в Японии самостоятельно финансируют собственные инновационные разработки.

На сегодняшний день около 77% японских НИОКР осуществляется кластерами, что делает их крупнейшими в мире корпоративными инвесторами в НИОКР, и 98% этих исследований финансируется за счет собственных средств.

При этом следует учесть, что Япония одна из стран с

самой интенсивной научно-исследовательской деятельностью – около 3,28% ВВП идет на валовые внутренние расходы на исследования и разработки, при этом средний мировой показатель составляет 2,23% ВВП (Согласно исследованиям Всемирного банка, в 2018 г). Таким образом, можно сказать, что японские инновационные кластеры являются основными мировыми инвесторами развития науки.

В качестве предпосылок развития высокоэффективных инновационных кластеров в Японии можно выделить следующие:

1. Исторически сложившаяся локальная концентрация высокотехнологичных предприятий, что дает возможность более оперативно управлять кластерами и осуществлять их деятельность.

2. Отсутствие зарубежных конкурентов на внутреннем рынке, обладающих высокими технологиями аналогичного уровня.

4. Существование крупных инновационных компаний, обладающих уникальными технологиями, способных конкурировать с крупными международными компаниями.

5. Устойчивое взаимодействие между производственными организациями и научно-исследовательскими институтами.

6. Высокий уровень доходности инновационных компаний.

8. Наличие развитой национальной логистической системы и другой инфраструктуры, обеспечивающей деятельность инновационных кластеров, сформировавшейся на базе кейрецу.

10. Сложившаяся лидерская позиция по сравнению с зарубежными инновационными кластерами, по востребованности рабочих мест на международном кадровом рынке.

11. Наличие устойчивых договорных отношений между национальными инновационными кластерами.

12. Доминирование на мировом рынке высокотехнологичных товаров.

13. Инвестиционная привлекательность японских зарубежных кластеров среди зарубежных инвесторов.

14. Наличие сформировавшегося бренда качественных технологичных товаров японских производителей.

Развитие уже сложившихся предпосылок со стороны правительства Японии позволит национальным инновационным кластерам выйти на более высокий уровень и составить конкуренцию ведущим мировым кластерам. В настоящее время, японские инновационные кластеры можно поставить на одну ступень с французскими по вкладу в инновационное развитие экономики страны.

Основными источниками финансирования деятельности инновационных кластеров в Японии, также, как и в России являются частные инвестиции, а также полученные государственной поддержки о которой упоминалось ранее [20]. Получение государственных инвестиций кластерами, осуществляется посредством финансирования университетов и научно-исследовательских институтов, участвующих в их совместной работе. Предполагается увеличение государственной поддержки к 2025 г втрое по сравнению с 2017 г., таким образом за 8 лет будет выделено не менее 600 млрд. долл. В России, согласно программе по обеспечению и поддержке реализации программ развития инновационных кластеров общий объем финансирования из федерального, региональных и местных бюджетов за 2013 – 2017 гг. составил около 4,5 млрд. долл., включая субсидии из федерального бюджета.

Для контроля над бюджетными расходами, а также отбора финансируемых проектов был создан Комитет по распределению целевых инвестиций, который также контролирует и стимулирует работу министерств и ведомств по различным формам поддержки инновационных кластеров. Комитет координирует свою деятельность с Министерством финансов и Советом по эконо-

мической и фискальной политике, чтобы соответствующие бюджетные расходы были заранее приняты в процессе формирования бюджета.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В заключении можно отметить, что японская инновационная кластерная политика имеет общие черты, с политикой, проводимой в России. Исторически сложилось, что большинство инновационных технологий были созданы не в рамках кластерной деятельности, а многоотраслевыми концернами. Культурные, политические и экономические особенности уклада жизни Японии нашли свое отражение и в специфике инновационных кластеров. Особенности организации деятельности инновационных кластеров не позволяют им создавать долгосрочный синергетический эффект и фокусироваться на постоянном развитии инновационной деятельности. Тем не менее японские инновационные кластеры являются мировыми лидерами по созданию и распространению инновационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Андриянова М.В. Возникновение и эволюция кейрецу в Японии // *Образование и наука в России и за рубежом*. 2018. №6(41). С. 47–49.
2. Ларченко Ю.Г., Тришина А.В., Чигрина А.Ю. Кейрецу как специфический вид межорганизационной сети // *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2013. №1–2(13). С. 103–107.
3. Краснова О.В. Влияние бизнес-групп на интеграционно-инновационные процессы в экономике разных стран // *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*. 2017. №1(13). С. 27–13.
4. Володин В.М., Володина Т.В. Теория кластеров Японии: осмысление и адаптация в России Федерации // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. 2008. № 2. С. 33–40.
5. Ксенофонтова О.Л. Опыт зарубежных стран по созданию и функционированию кластеров: модельный подход // *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*. 2015. № 2 (42). С. 36–42.
6. Лавров А.А. Особенности функционирования высокотехнологичных кластеров в Китае и Японии // *Вестник Томского государственного университета*. 2009. №329. С. 182–185.
7. Порваткина М.В. Зарубежный опыт формирования и развития региональных кластеров в экономически развитых странах // *Вестник Томского государственного педагогического университета*. 2011. № 12 (114). С. 112–116.
8. Расулов Т.С., Махамасобирова Н.У. Японский опыт кластеризации национальной экономики // *Вестник Дагестанского государственного университета. Общественные науки*. 2017. Вып. 3. Том 32. С. 103–108.
9. David W.E. *Japanese Approaches to Technology Clusters: Implications for British Columbia*. APF Canada – Canada Asia Commentary, 2008, no. 48, pp. 1–18. URL: [http:// www.asiapacific.ca](http://www.asiapacific.ca) (дата обращения: 24.06.2019).
10. Тарахтеева Г.К. Зарубежный опыт использования кластеров для инновационного развития экономика // *Ташкентский государственный технический университет им. Ислама Каримова*. 2019. №10–3(64). С. 42–44.
11. Шарф А.А. Кластерная политика как элемент инновационной экономики // *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2015. №1. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/7226> (дата обращения: 24.06.2019).
12. Pogodina T.V., Aleksakhina V.G., Burenin V.A., Polianova N., Yunusov L.A. Towards the innovation-focused industry development in a climate of digitalization: the case of Russia. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 2019, no. 6(4), pp. 1897–1906. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.4\(25\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.4(25)) (дата обращения: 20.06.2019).
13. Bezpalov V.V., Fedyunin D.V., Solopova N.A., Avtonomova S.A., Lochan S.A. A model for managing the innovation-driven development of a regional industrial complex. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 2019, no. 6(4), pp. 1884–1896. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.4\(24\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.4(24)) (дата обращения: 24.06.2019).
14. Veselovsky M.Y., Pogodina T.V., Ilyukhina R.V., Sigunova T.A., Kuzovleva N.F. Financial and economic mechanisms of promoting innovative activity in the context of the digital economy formation. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 2018, no 5(3), pp. 672–681. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3\(19\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3(19)) (дата обращения: 15.06.2019).
15. Гакашева М.М. Формирование инновационных кластеров: анализ мирового опыта // *Экономика и управление в XX веке: тенденции развития*. 2013. №9. С. 59–67.
16. Данышина В.В. Опыт зарубежных стран в создании региональных инновационных кластеров // *Бизнес и стратегия*. 2018. № 1(10). С. 6–15.
17. Кох Л.В., Просалова В.С. Инновационная деятельность кластеров в России и принципы ее осуществления // *Вестник Забайкальского университета*. 2017. №4. Т.23. С. 102–109.
18. Кузнецова Н.В., Воробьева Н.А. Кластеризация экономики: зарубежный опыт развития и перспективы России // *Экономика науки*.

2016. №2. С. 130–137.

19. Нуртаева Д.К. Интеграция науки, образования и бизнеса: исследование зарубежного опыта и перспективы трансформации в Казахстане // Вестник университета ТУРАН. 2018. №1(77). С. 220–225.

20. Volchik V., Maslyukova E. Trust and development of education and science. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 2019, no. 6(3), pp. 1444–1455. URL: [https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3\(27\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2019.6.3(27)) (дата обращения: 15.06.2019).

Статья поступила в редакцию 11.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.138

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0049

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ОНЛАЙН-ПОКУПОК

© 2019

Кметь Елена Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Международный маркетинг и торговля»

Крутьяков Михаил Сергеевич, бакалавр 4 курса направления
подготовки 38.03.06 Торговое дело

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: misha-17-97@mail.ru)

Аннотация. Цель: в работе представлены результаты исследования, посвященного анализу поведения российских потребителей, совершающих трансграничные онлайн-покупки. Актуальность исследования продиктована стремительным ростом объемов электронной торговли в России – от 13 до 19 % в год. Методы: в рамках исследования применялся контент-анализ научных публикаций в области трансграничной онлайн-торговли и полевые исследования в форме опроса респондентов по технологии CAWI. В качестве анализа данных применялись статистические методы анализа, реализованные в статистическом пакете SPSS, такие как линейные распределения, корреляционный и факторный анализ. Результаты: результаты опроса позволили выделить типы российских потребителей, в зависимости от их поведения в процессе трансграничной онлайн-покупки. Научная значимость: в работе описывается типология потребителей в зависимости от их поведения в процессе трансграничной онлайн-покупки, а каждый тип потребителей описывается не только в разрезе поведения, но и факторов, стимулирующих и тормозящих трансграничные онлайн-покупки. Практическая значимость: результаты будут интересны не только для зарубежных, но и для российских торговых онлайн-площадок, с целью совершенствования влияния на поведение потребителей, совершающих трансграничные онлайн-покупки.

Ключевые слова: трансграничная онлайн-торговля, поведение потребителей, типы поведения.

STUDY OF THE CONDUCT OF RUSSIAN CONSUMERS IN THE PROCESS OF TRANSBOUNDARY ONLINE PURCHASING

© 2019

Kmet Elena Borisovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
at the Department of International Marketing and Trade Vladivostok

Krutiyakov Mikhail Sergeevich, Bachelor of the 4th year of training
direction 38.03.06 Trade

Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str., 41, e-mail misha-17-97@mail.ru)

Abstract. Purpose: the paper presents the results of a study on the analysis of the behavior of Russian consumers making cross-border online purchases. The relevance of the study is dictated by the rapid growth of e-commerce in Russia - from 13 to 19% per year. Methods: the study used a content analysis of scientific publications in the field of cross-border online trading and field research in the form of a survey of respondents using CAWI technology. As data analysis, statistical analysis methods were used, implemented in the SPSS statistical package, such as linear distributions, correlation and factor analysis. Results: The results of the survey allowed us to identify the types of Russian consumers, depending on their behavior in the process of cross-border online purchase. Scientific significance: the work describes the typology of consumers depending on their behavior in the process of cross-border online purchase, and each type of consumer is described in terms of not only behavior, but also factors that stimulate and inhibit cross-border online purchases. Practical significance: the results will be interesting not only for foreign, but also for Russian online trading sites, in order to improve the impact on the behavior of consumers making cross-border online purchases.

Keywords: cross-border online trading, consumer behavior, types of behavior.

Постановка проблемы в общем виде и её связь с важными научными и практическими задачами. Проблема состоит в непрерывной эволюции поведения российских онлайн-покупателей в процессе трансграничных покупок. Под трансграничной торговлей понимается форма международной торговли, которая представляет собой совокупность осуществляемых с применением систем электронных расчетов и электронного документооборота операций по продаже и покупке товаров и услуг, которые впоследствии перемещаются между различными странами.

По данным института Гайдая объемы российской трансграничной по результатам 2017 года составили 262 млрд. руб., а 2018 года – 316 млрд. руб. Прогнозные значения на 2019 могут составить 360-380 млрд. руб. [1]. Однако, начиная с января 2019 года стоимость трансграничных онлайн-покупок для российских пользователей выросла на 18% - величину НДС, которую зарубежные онлайн-продавцы были вынуждены добавить к окончательной цене своих товаров [2], что явилось причиной глобальных изменений в поведении российских онлайн-покупателей на зарубежных торговых площадках сильно изменилось. Поэтому все зарубежные онлайн-продавцы заинтересованы в поиске путей привлечения российских покупателей.

Мобильная аудитория продолжает активно расти, на

сегодняшний день количество пользователей мобильного интернета составляет 73 млн. человек или 59% от всего населения 12+. При этом значительный рост продолжает демонстрировать количество эксклюзивных мобильных пользователей интернета. В 2018 году этот показатель превышает аудиторию эксклюзивных пользователей интернета с помощью настольных компьютеров (десктопов), прирост за год составил 20%. В настоящий момент 24% пользователей из всей России выходит в интернет только с мобильных устройств [3]. Самую большую активность в интернете проявляет, так называемое, поколение Z, Молодые люди от 18 до 22 лет, в России их насчитывается, примерно, 21 млн. человек [4].

Большая часть опрошенных в ходе полевого исследования автора статьи принадлежать к поколению Z, 50,7%.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор. Анализ работ таких авторов, как Guo Y., Ma S., Скоробогатов И.И., Мусатова Ж.Б., Антонова Н.В., Патоша О.И., Трубникова Н.В., Порудчикова А.В., позволили выделить основные гипотезы относительно поведения потребителей онлайн [4-8]. Например, Guo Y. и соавторы подчеркивают важность доверия продавцов и предполагаемого риска для успеха онлайн-транзакций и предлагают концептуаль-

ную модель, которая определяет набор институциональных механизмов для повышения доверия продавцов и снижения их предполагаемого риска, проверенную на основе опроса 443 продавцов материкового Китая [5]. Ma S. и соавторы составили индекс процветания экспортной электронной торговли Китая и величины риска [6].

Цифровые покупатели отличаются от традиционных покупателей своей уверенностью и потребительской активностью, демонстрируя разнообразный спектр категорий покупаемых товаров. Они демонстрируют более сильную зависимость от социальных сетей, положительно относятся к рекламным сообщениям и дают обратную связь [7]. На Тайване методом полевых исследований были сформированы шесть стилей поведения потребителя в зависимости от гендерных различий. Мужчины больше ориентируются на бренд, а девушки – на моду. В стиле принятия решений также были выделены гендерные различия. Мужчины чаще ищут низкие цены, не разбираясь в магазинах, воспринимая шопинг как соревнование [8]. Преобладающим большинством и активным звеном в онлайн-покупках является поколение Z – молодые люди от 18 до 22 лет, которые подвластны трендам, являются активными пользователями социальных сетей, больше пользуются смартфонами, с высоким достатком [4]. Пользователи услуг интернет-магазинов реже смотрят телевизор и читают газеты, чем в среднем по РФ, считают, что интернет-технологии — это выгодное и полезное дело, их не беспокоят вопросы конфиденциальности и безопасности информации [10]. В ходе исследования эксперты компании Profi Online Research выяснили, что в отношении многих категорий товаров и услуг у респондентов существуют определенные опасения, из-за которых многие предпочитают приобретать их «классическими» способами. Причем предвзятое отношение к Интернет-шопингу свойственно женской аудитории в несколько большей степени, чем мужской [11].

Большинство исследований, посвященных онлайн-поведению потребителей, проводится в Европе и в КНР, информация о Российских потребителях весьма рассеяна.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Цель исследования – анализ покупательского поведения российских потребителей, совершающих трансграничные покупки онлайн на зарубежных торговых площадках. Знание особенностей этого поведения позволит продавцам подобрать правильный подход к покупателям.

Много вопросы в этой сфере по-прежнему не раскрыты: что движет российскими потребителями при совершении данных трансграничных онлайн-покупок? Какие барьеры сдерживают их активность? Что покупают россияне онлайн? На какие поведенческие группы их можно разделить?

Далее представлена, краткая характеристика полевого исследования. Исследование проводилось с 13 марта по 30 мая 2019 года, сбор данных осуществлялся по технологии SAWI на онлайн-сервисе <http://ianketa.ru/>. Был разработан инструментарий опроса – анкета, которая содержала 21 вопрос. Генеральная совокупность была представлена жителями города Владивосток от 20 до 60 лет (460000 человек) [12]. Выборка являлась преднамеренной детерминированной, при доверительном интервале (погрешности) 5% и вероятности (точности) 95% объем выборки составил 384 респондента. Следует подчеркнуть, что детерминированная преднамеренная выборка является нерепрезентативной, так как в процессе онлайн-опроса отвечают респонденты, использующие Интернет. Но такой тип выборки допускается.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Основные результаты исследования были сформулированы следующим образом:

– 75,4% респондентов совершают покупки в онлайн-

магазинах.

– В общем рейтинге интернет магазинов лидировали следующие зарубежные торговые площадки: AliExpress (41,6%), Asos (27,3%), Netb (10,6%) Ebay (9%), Yoox (6%), Joom (5,3%) и другие.

– Среди главных причин обращения в интернет-магазины представлены следующие: 40,4% считают, все онлайн магазины работают круглосуточно, 37,5% привлекают более низкие цены, 41,3% привыкли, что товар доставляют до самого дома, 45,2 % принудительно покупают товары онлайн, из-за их физического отсутствия в реальных торговых сетях. Более слабые результаты продемонстрировали следующие причины: возможность смотреть отзывы (25%), возможность сравнения товаров онлайн (27,9%), боязнь прямого контакта с продавцами (32,7%).

– Среди преимуществ зарубежных интернет-магазинов российские покупатели выделяют следующее: более широкий ассортимент (32,5%), более низкие цены (22,5%), наличие эксклюзивных товаров (16,5%), большее количество скидок (14,5%).

– Самый главный барьер при совершении онлайн-покупок – товар не соответствует фотографиям, представленным на сайте (43,4%), 30,8% обеспокоены тем, что товар придет позднее указанного срока, 29,8% не привыкли долго ждать, их не устраивает доставка дольше двух недель, 27,9% опрошенных сомневаются, что купленный товар подойдет по размеру.

– Потребителей абсолютно не пугает сложная регистрация на сайте, отсутствие перевода на русский язык, а также отсутствие товара на складе.

– Что же россияне покупают в интернете? Спектр товаров, приобретаемых в интернете весьма разнообразен, 22,4% покупают одежду, 19,8% - обувь, 22,1% аксессуары, 6,7% товары для ремонта, 6,1% товары категории “Красота и здоровье”, остальные приобретают товары для ремонта, продовольственные товары, электронику, игрушки, товары для детей, электроприборы.

– Средний чек 51% опрошенных – до 1000 рублей, 23,1% покупают на сумму от 1000 до 5000, 22,1% - от 5000 до 10000 рублей и лишь 3,8% заказывают на сумму 10000 рублей и более.

– Портрет потребителей (50,7% респондентов) – это молодые люди от 18 до 25 лет, 26-35 лет 22,5%, 39,1% – студенты, 37,7% - трудоустроенные.

Факторов, определяющих поведение российских потребителей в процессе трансграничных покупок достаточно много, поэтому для выделения типов потребителей был проведен факторный анализ с использованием статистического пакета SPSS v.23, который позволил выделить укрупненные, комплексные группы факторов, в состав которых в свою очередь войдут частные факторы.

Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина (КМО)=0,795 (КМО \geq 0,6 – является удовлетворительной адекватностью), а статистическая значимость Критерия сферичности Бартлетта равна 0, следовательно, данные вполне приемлемы для проведения анализа (таблица 1).

Таблица 1 – КМО и критерий Бартлетта

Мера адекватности выборки Кайзера-Майера-Олкина (КМО).		.795
Критерий сферичности Бартлетта	Примерная Хи-квадрат	391.967
	ст.св.	78
	Значимость	.000

В таблице 2 представлена матрица повернутых компонент в рамках факторного анализа (для более точного разделения факторов). В качестве метода выделения был выбран анализ методом главных компонент, метод вращения – Варимакс с нормализацией Кайзера, вращение сошло за 4 итерации. При построении матрицы коэффициентов факторных нагрузок переменные были

группированы по трем факторам.

Таблица 2 – Матрица повернутых компонент в рамках факторного анализа, 2019 г. (n=384)

Частные факторы	Компонента		
	1	2	3
Быстрая доставка	.802		-.187
Перевод на русский язык	.761		
Видеоматериалы	.707	-.147	.103
Интерфейс сайта	.700	-.132	.228
Качество работы мобильного приложения	.697		.175
Соотношение цены и качества	.630	.368	-.211
Фотографии товаров	.628		
Работа технической поддержки	.518	.188	
Ассортимент	.473	.138	.153
Система сравнения товаров	.258	.826	
Наличие отзывов покупателей	-.401	.733	
Подарки и бонусы при покупке		.131	.778
Скидки	.146	-.188	.770

Факторный анализ позволил выделить три группы факторов, определяющих типы российских потребителей, в зависимости от их поведения в процессе трансграничной онлайн-покупки (таблица 3).

Таблица 3 – Типы российских потребителей, в зависимости от их поведения в процессе трансграничной онлайн-покупки, 2019 г. (n=384)

Факторы	Название типа потребителей – размер	Характеристика поведения	Портрет
Первый фактор F1	Тип потребителей «Требовательные» – 30,5%	Представители этого типа поведения, предпочитают быструю доставку, хороший перевод контента сайта на русский язык, качественные видеоматериалы и фотографии товаров, удобный интерфейс сайта и мобильного приложения торговой площадки, справедливое соотношение цены и качества, высокий уровень технической поддержки и широкий ассортимент. Поведение этого типа потребителей определяется самым большим перечнем факторов. Они предпочитают недорогую доставку (до 300 руб. – 41,4%) или не платить за нее (41,4%), а средний чек покупки составляет до 1000 руб. предпочитают 58,6%, от 1001 руб. до 5000 руб. – 27,6%.	В гендерной структуре преобладают молодые мужчины (72,4%), в возрасте от 18 до 25 лет (65,3%), со средним индивидуальным ежемесячным доходом до 30 тыс. руб. (41,4%).
Второй фактор F2	Тип потребителей «Дотошные» - 40%	В самую многочисленную группу вошли представители, у которых явно выражен этап сравнения альтернатив, они активно используют систему сравнения товаров и внимательно изучают отзывы покупателей. Поведение этой группы определяет всего два фактора. Средний чек покупки у представителей этого типа выше, до 1000 руб. – 39,3%, от 1001 до 5000 руб. – 26,3%, от 5001 до 10000 руб. – 28,9%. За доставку готовы заплатить свыше 1000 руб. 13,2% респондентов.	В гендерной структуре равномерно представлены мужчины и женщины (57,9% и 42,1%), доминирует молодежь в возрасте от 18 до 25 лет (60,5%), со средним индивидуальным ежемесячным доходом до 30 тыс. руб. (63,2%).
Третий фактор F3	Тип потребителей «Любители скидок» - 29,5 %	Представители этого типа поведения активно реагируют на подарки, бонусы при покупке и скидки. Поведение этой группы определяет всего два фактора. В структуре среднего чека покупки доминирует сумма до 1000 руб. (46,4%) и от 5000 до 10000 руб. (28,6%). Большинство предпочитает дешевую доставку до 300 руб. (42,9%) или вообще не платить (25,0%), понимая, что доставка будет включена в стоимость товара.	В гендерной структуре преобладают женщины (53,6%), в возрастной структуре достойно представлены женщины среднего (21,4%) и зрелого возраста (25%), со средним индивидуальным ежемесячным доходом от 30 до 50 тыс. руб. (21,4%) и от 50001 до 70000 руб. – 14,3%

Анализируя частные факторы, вошедшие в состав укрупненного первого фактора, можно сделать вывод, что относительно высокие значения факторных нагрузок демонстрируют все переменные. Среди респондентов эта группа составляет 30,5%, а ее представителей мы назвали «Требовательные». Самые низкие факторные нагрузки у частных факторов, определяющих поведение представителей типа «Любители скидок», этот тип составляет 29,5%. Самые многочисленные представители второго типа «Дотошные» - 40%, их поведение определяют переменные со средними факторными нагрузками.

Среди факторов, стимулирующих покупки всех респондентов, доминируют эксклюзивные сезонные скидки и специальные предложения и наличие эксклюзивных товаров, а факторов, тормозящих – долгая доставка и несоответствие товара ожиданиям.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Полученные результаты послужат основой для разработки торговыми онлайн-площадками мероприятий по влиянию на поведение различных групп потребителей.

Для снижения барьеров при онлайн-покупках следует ввести следующие меры: в каталоге магазина обязательно должны присутствовать видеоматериалы, особенно если магазин продаёт одежду, на сайте должна присутствовать функция бесплатного возврата и обмена, а также система, помогающая покупателям подобрать себе размер, по своему росту весу и размерам талии. Следует

добавить функцию экспресс доставки за дополнительную плату. Поскольку большинство респондентов студенты, можно ввести систему скидок для студентов, а для подтверждения, студенты могут предоставлять фото своего студенческого билета или зачётной книжки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Красавин А. Трансграничный паралич. ИА LENTA.RU.– Режим доступа: https://lenta.ru/articles/2019/03/25/it_market/
2. Шадрина Т. Интернет-магазины начали подключать к онлайн-оплате пошлин ИА RG.RU. – Режим доступа: <https://rg.ru/2019/01/09/internet-magaziny-nachali-podkliuchat-k-onlajn-sisteme-oplaty-poshlin.html>
3. Компания Mediascope. Интернетом не охвачена четверть россиян. – Режим доступа: <https://www.sostav.ru/publication/mediascope-internetom-ne-okhvachena-chetvert-rossiyan-31282.html>
4. Трубишкова Н.В., Порудчинова А.В. Поведение потребителей в интернет-среде: поколение Z и его приоритеты // Коммуникология. 2018. Т. 6. № 3. С. 93-103.
5. Guo, Y., Bao, Y., Stuart, B. J., Khuong, L.N. (2018). To sell or not to sell exploring sellers' trust and risk of chargeback fraud in cross-border electronic commerce. *Information Systems Journal*, 28(2), 359-383.
6. Ma, S., Cha, Y., Zhang H., (2018). Rise of Cross-border E-commerce Exports in China. *China and World Economy*, 26(3). 63-87H
7. Скоробогатых И.И., Мусатова Ж.Б. Особенности поведения «цифровых» потребителей // Проблемы современной экономики, 2018. 4(68). С. 127-130
8. Антонова Н.В., Патюша О.И. Восприятие брендов и стратегии потребительского поведения // Социальная психология и общество. 2018. №9(1). С. 124-143 [Электронный ресурс]. Режим доступа - https://id.hse.ru/data/2017/11/13/1158257047/Antonova_Patoshina_site.pdf
9. Мартышенко С.Н. Формирование покупательского спроса в сети интернет в молодежной среде // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. 4(25). С. 197-201.
10. Платонова Ю.В. Методика исследования потребителей услуг интернет-магазинов в розничные торговли // Вестник Самарского государственного экономического университета: экономика. 2014. № 4(102), С. 78-83.
11. Компания Profi Online Research. Что покупают и что боятся приобретать россияне в Интернет магазинах? – Режим доступа: <http://www.goodsmatrix.ru/articles/profi-online-research-internet-shop.html>
12. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю. Режим доступа - <http://primstat.gks.ru>

Статья поступила в редакцию 19.07.2019
 Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.711
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0050

ТАРГЕТИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ: ПЕРВЫЕ ИТОГИ

© 2019

Крымова Ирина Петровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Банковское дело и страхование»**Дядичко Светлана Павловна**, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Банковское дело и страхование»*Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: dyadichco1@mail.ru)*

Аннотация. Актуальность темы обусловлена необходимостью исследования современной практики применения инфляционного таргетирования. Наиболее значимым является определение первых результатов применения ЦБ режима инфляционного таргетирования, а также, если в этом существует необходимость, то его дальнейшая корректировка согласно меняющимся экономическим условиям. Сложность состоит в том, что на сегодняшний день отсутствует четко стандартизованные процедуры оценки практики применения инфляционного таргетирования. Целью статьи является подведение первых итогов использования инфляционного таргетирования в России, так как по данной теме не существует единого мнения. Для достижения поставленной цели и решения задач нами использовался системный подход, а также ряд общетеоретических методов: анализа, метода группировки, сравнения, аналитических и статистических выборок. В результате проведенного исследования был обоснован выбор Банком России режима инфляционного таргетирования при проведении им денежно-кредитной политики, и определено его влияние на достижение в стране ценовой стабильности. Рассматривалась многовариантность существующих режимов инфляционного таргетирования и практика их применения, как в развитых странах, так и в странах с формирующимися рынками. Приведены разнообразные точки зрения (научный и прикладной подходы) на применение режима инфляционного таргетирования в России и комплексно проанализированы. На основе всестороннего анализа сделаны обоснованные выводы со ссылкой на практиков (специалистов МВФ и Банка Англии), как профессионалов в данной сфере, о полученных первых итогах использования режима инфляционного таргетирования в России. Результаты исследования теоретически и практически обоснованы и могут быть применены в исследовании деятельности современного центрального банка, а также в учебном процессе в вузе.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, чистое инфляционное таргетирование, гибридное инфляционное таргетирование, монетарная политика, страны с формирующимися рынками, инфляционные ожидания, ценовая стабильность, ключевая ставка, инструменты абсорбирования ликвидности, плавающий валютный курс, информационная открытость.

TARGETING INFLATION IN RUSSIA: FIRST RESULTS

© 2019

Krymova Irina Petrovna, candidate of economic Sciences, associate Professor,
associate Professor of Banking and insurance Department**Dyadichko Svetlana Pavlovna**, candidate of economic Sciences, associate Professor,
associate Professor of Banking and insurance Department*Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Victory Avenue, 13, e-mail: dyadichco1@mail.ru)*

Abstract. The urgency of the topic is due to the need to study the modern practice of applying inflation targeting. The most important is the determination of the first results of application of the Central Bank's regime of the inflation targeting, and also, if there's a need for it, then its further adjustment according to the changing economic conditions. The difficulty is that today there are no clearly standardized procedures for evaluating the practice of using inflation targeting. The purpose of the article is a tabulation the first results of using inflation targeting in Russia, because there is no general consensus on this topic. A systems concept was used us for achievement this goal and problems solving, as well as a number of general theoretical methods: an analysis, a grouping, a comparison, analytical and statistical samples. As a result of the study, the Bank of Russia chose the inflation targeting regime when conducting its monetary policy, and determined its impact on the achievement of price stability in the country. The diversity of the existing regimes targeting inflation and the practice of their application was considered, both in developed countries and in countries with emerging markets. Various points of view (scientific and applied approaches) are presented on the application of the inflation targeting regime in Russia and comprehensively analyzed. Based on a detailed analysis, reasonable conclusions were made with reference to practitioners (IMF and Bank of England specialists), as professionals in this field, about the first results obtained using inflation targeting regime in Russia. The results of the study are based theoretically and practically and can be applied in the study of the activities of the modern central bank, as well as in the educational process at the university.

Keywords: inflation targeting, net inflation targeting, hybrid inflation targeting, monetary policy, emerging market countries, inflation expectations, price stability, key rate, liquidity absorption tools, floating exchange rate, information openness

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Большинство ЦБ ранее использующих режим таргетирования инфляции достигли существенных успехов в контроле за инфляцией, и она перестала быть для них проблемой. Между странами, таргетирующими инфляцию, много общего, однако на результаты применения данного режима влияют национальные экономические, политические и культурные факторы. Современные режимы инфляционного таргетирования адаптированы к новым экономическим условиям. Однако пока не сложилась окончательная точка зрения о результатах использования инфляционного таргетирования в России. Все это обусловило актуальность данной темы.

Анализ последних исследований и публикаций, в кото-

рых рассматривались аспекты этой проблемы, и на которых основываются авторы; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Исследованием режима таргетирования инфляции занимаются такие экономисты, как Тобиас Адриан, Дуглас Лэкстон [1], Джилл Хэммонд, Милан Неделжкович, Мартин Тобаль и др., которые рассматривают инфляционное таргетирование через призму его практической реализации. Современные российские экономисты: Сергей Моисеев, Сергей Дробышевский, Сергей Андрюшин, Владимир Бурлачков, Ксения Юдаева и др. при анализе режима таргетирования инфляции уделяют особое внимание его экономической составляющей, а об его результативности судят по специфике его реализации в России.

Учитывая разрыв связи между монетарными агрега-

тами и стратегическими целевыми переменными, такими как инфляция, многие страны, желающие поддерживать независимую монетарную политику приняли инфляционное таргетирование в качестве режима монетарной политики [2]. Инфляционное таргетирование предоставило возможность ЦБ добиться денежно-кредитной независимости в управлении потоками капитала и сделать ценовую стабильность единственной стратегической целью ДКП. С теоретической точки зрения инфляционное таргетирование лучше всего описывается как модель по принятию решений в области ДКП [3]. Поэтому тема инфляционного таргетирования стала сегодня одной из ключевых.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является выявление первых итогов инфляционного таргетирования для России. Для реализации поставленной цели, нам необходимо решить следующие задачи:

- обобщить правильность выбора режима таргетирования для экономики России;
- обосновать существующее многообразие подходов к оценке итогов инфляционного таргетирования в России;
- оценить детальный подход Банка России к первым итогам инфляционного таргетирования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Инфляционное таргетирование - наиболее применяемый сегодня режим денежно-кредитной политики Центрального банка. В чем же его сущность? Тобиас Адриан и Дуглас Лэкстон считают, что инфляционное таргетирование направлено на поддержание в среднем определенного уровня инфляции и для достижения этой цели используется один инструмент – краткосрочные процентные ставки денежного рынка [1, 4].

С позиции Банка России таргетирование инфляции рассматривается как стратегия денежно-кредитной политики со следующими принципами: основной целью денежно-кредитной политики является ценовая стабильность, цель по инфляции четко обозначена и объявлена, в условиях режима плавающего курса основное воздействие денежно-кредитной политики на экономику осуществляется через процентные ставки, решения по денежно-кредитной политике принимаются на основе анализа широкого круга макроэкономических показателей и их прогноза, при этом Банк России стремится создавать четкие ориентиры для населения и бизнеса, в том числе путем повышения информационной открытости [5].

Авторы статьи, в свою очередь, под инфляционным таргетированием понимают применение инструментов экономической политики для достижения заданных целевых ориентиров инфляции, входящих в сферу ответственности органов монетарного регулирования.

Современные Центральные банки, проводящие режим инфляционного таргетирования, имеют в своем арсенале операционные процедуры, позволяющие достигать целевых значений ставок денежного рынка. Это очень значимо, так как Центральный банк напрямую может устанавливать процентные ставки только по своим инструментам, а не ставки денежного рынка. А вот операционные процедуры имеют возможность пусть не напрямую, но косвенно, корректировать ставки денежного рынка [6].

С позиции Моисеева инфляционное таргетирование включает в себя три фазы: выбор и определение цели, приложение усилий по ее достижению, контроль и ответственность ЦБ за результаты.

Особенность таргетирования инфляции раскрывается в следующем:

- ЦБ получает мандат на достижение ценовой стабильности и обязан ему следовать. Ценовая стабильность обретает форму обязательства по достижению количественно заданного ориентира инфляции. Ориентир

может представляться как уровень или диапазон годовой инфляции. Назначение единого целевого показателя инфляции означает, что стабилизация цен является первоочередной целью ДКП, а ее количественное определение отражает тактические намерения денежных властей управлять инфляцией.

- промежуточной целью ДКП служит прогноз инфляции на некоторый период времени. По этой причине инфляционное таргетирование иногда называют «таргетированием прогноза инфляции». ДКП может влиять лишь на ожидаемую будущую инфляцию, т.к. в краткосрочном периоде инфляция частично предопределена благодаря договорам о ценах и заработной плате или индексации относительно инфляции за прошлые периоды. Изменяя ДКП с учетом новой информации, ЦБ воздействует на ожидаемую инфляцию и постепенно приводит ее в соответствие с целевым ориентиром инфляции. Действуя, таким образом, он постепенно доводит фактическую инфляцию до целевого уровня [3].

Поэтому режим инфляционного таргетирования многовариантен. И сам выбор его определяется во многом степенью либерализации экономики, степенью независимости Центрального банка от действий Правительства, а также стоящими перед ним задачами и его функциями в экономике [7].

Разновидности инфляционного таргетирования. Чаще всего в экономической литературе мы встречаем такие разновидности инфляционного таргетирования: прямое и упрощенное; полноценное, эклектичное и облегченное; чистое и гибридное [3, 7]. Последняя классификация наиболее актуальна.

Если условия для перехода к инфляционному таргетированию в стране сформированы не все, то страна вправе применить данный режим, но в гибридном или модифицированном варианте.

Таргетирование прогноза инфляции ЦБ как в развитых странах, так и в странах с низким уровнем дохода обеспечивает «ясность цели и исполнения» ДКП. Это связано с тем, что инфляционное таргетирование основывается на тщательно разработанных адекватных инструментах прогнозирования и включает в себя коммуникационные процедуры, широкий масштаб баз данных и хорошо организованный процесс экономического анализа. Центральное место в нем занимает управление инфляционными ожиданиями [8].

Но в странах с низким уровнем дохода имеются определенные трудности при реализации режима инфляционного таргетирования: денежные шоки, неопределенная денежная передача, недостаточно развитый финансовый рынок, отсутствие или низкое качество экономических данных [1].

Все вышеперечисленное не отвергает возможность применения инфляционного таргетирования в этих странах, а лишь указывает на то, что управление режимом инфляционного таргетирования в них специфично и трудно.

В качестве подтверждения возможности применения инфляционного таргетирования в странах с формирующимися рынками можно предложить исследование Джилла Хэммонда о мировой практике инфляционного таргетирования. Он анализирует практику инфляционного таргетирования в 27 странах мира. В 2012 году 9 Центральные банки, осуществляющих таргетирование инфляции, находились в промышленно развитых странах и 18 в странах развивающихся и странах с переходной экономикой [9]. В 2019 году уже 36 стран мира реализуют свою монетарную политику посредством режима инфляционного таргетирования.

Инфляционное таргетирование Джиллом Хэммондом скорее интерпретируется как режим (система рамочных принципов), чем строгий набор правил ДКП. Он выделяет следующие структурные элементы инфляционного таргетирования: стабильность цен безусловно признается главной целью ДКП, количественный таргет инфля-

ции объявляется публично, ДКП основана на широком массиве информации, включая прогноз инфляции, прозрачность, механизмы подотчетности [9].

Переход России к режиму инфляционного таргетирования стал возможен, лишь при создании определенных условий, ключевыми из которых стали:

- переход к плавающему валютному курсу;
- установление стратегической цели ДКП - стабильности цен;
- публичное объявление количественного таргета по инфляции;
- реализация ДКП на основе использования широкого массива информации, включая и прогноз по инфляции;
- транспарентность деятельности Центрального банка;
- использование механизма подотчетности [10].

Россия – это страна с формирующимися рынками, которая с 2015 года начала использовать режим инфляционного таргетирования, который направлен на обеспечение приоритета стабильности цен над всеми иными целями денежно-кредитной политики [11]. Особенность использования в России данного режима проявилась уже в период перехода к инфляционному таргетированию (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика условий перехода к инфляционному таргетированию *

Чистое инфляционное таргетирование (условия перехода)	Гибридное инфляционное таргетирование (условия, сформированные в России)
Разработана прозрачная стратегия монетарной политики	С 13 сентября 2013 года Банк России в качестве главного инструмента монетарной политики стал применять ключевую ставку
Институционально признана стабильность цен как первоочередная долгосрочная стратегическая цель	Банк России стал более транспарентным для экономического сообщества, активно реализуя информационную политику
Сформирована информационная система, в которой используются многие переменные	С 5 ноября 2014 года было официально объявлено о переходе к плавающему валютному курсу
Публично объявлены среднесрочные целевые значения инфляции в числовом выражении	В 2014 году инфляция была снижена до 11,4%.
Центральный банк берет на себя ответственность за достижение инфляционных целей	–

* составлено авторами

Опыт России. Остановимся подробнее на опыте России по использованию инфляционного таргетирования. Для начала отметим неоднозначность точек зрения на применение режима инфляционного таргетирования.

Авторы статьи считают правомочным выделение двух точек зрения на применение режима инфляционного таргетирования в России.

Первая точка зрения – это точка зрения научного сообщества или назовем ее научным подходом. Ее мы представим двумя направлениями: точкой зрения, обоснованной Сергеем Андриюшиным, Владимиром Бурлачковым и др., а также точкой зрения Сергея Дробышевского, Павла Трунина и др.

Вторая точка зрения – точка зрения сотрудников Банка России или прикладной подход.

Так С. Андриюшин, В. Бурлачков считают, что БР не исследует инфляционное таргетирование, а он лишь фиксирует целевой показатель по инфляции (4%) и дальше поддерживает этот годовой уровень инфляции вблизи таргета за счет подавления внутреннего спроса и изъятия «излишних» финансовых ресурсов из реальной экономики. Они считают, что это не таргетирование инфляции, а лишь «игра в таргетирование» [12].

Андриюшин утверждает, что для существования режима таргетирования инфляции необходимо, чтобы в экономике присутствовали: согласованность налогово-бюджетной, долговой и монетарной политики, наличие глубокого емкого внутреннего финансового рынка, эффективное функционирование трансмиссионного механизма ДКП (в первую очередь процентного и узкого кредитного канала), купирование или незначительное влияние немонетарных факторов на инфляцию, доверие хозяйствующих субъектов к политике ЦБ для формирования в экономике положительных адаптивных ожиданий [12].

И особенно он подчеркивает, что для наличия возможности реализации инфляционного таргетирования в России БР необходимо создавать условия для развития справедливой конкуренции на российском финансовом рынке, повышать качество работы трансмиссионного механизма ДКП, особенно его основополагающих каналов: процентного и узкого кредитного или канала банковского кредитования. А также снижать постепенно долю государственного участия в банковской системе страны. Доля госсектора в капитале российского банковского сектора по состоянию на 01.01.2018 составляла 70%. Тенденция перетока депозитов физических лиц из частных банков в банки государственные активно продолжается в последние два года. Если в 2016 г. на госбанки приходилось в среднем 63% всех вкладов, в 2017 г. – 65%, то в 2018 году уже 74%. Аналогичная картина прослеживается и в сегменте небанковских финансовых организаций (НФО): сейчас около 76% их вкладов находится в кредитных организациях с государственным участием, а в 2016 г. эта доля составила 67% [13].

При этом как он считает, важно минимизировать влияние немонетарных факторов на инфляцию не путем воздействия на отклонение темпов роста экономики от потенциального ВВП, а непосредственно за счет воздействия мер ДКП на экономический потенциал.

Другой точки зрения придерживается С. Дробышевский [14].

Говоря о перспективах инфляционного таргетирования в России, С.М. Дробышевский, П.В. Трунин и др. исследователи утверждают, что в настоящее время условия для перехода от жесткой ДКП к нейтральной не сформировались, т.к. при цели в 4% нейтральный уровень номинальной ключевой ставки составляет 6–7%, а сама инфляция несколько выше цели, сами ожидания достаточно высоки.

Исследователи считают приоритетной задачей укрепление ожиданий, приобретение репутации ответственного регулятора. Архиважно совершенствование коммуникации с рынком, поскольку стабилизация инфляционных ожиданий на уровне 4% приведет к снижению всего спектра ставок. «Говорить об успешности инфляционного таргетирования в России можно после прохождения фазы экономического и политического циклов, – подчеркивает Сергей Дробышевский. – Если Центральный банк сможет сохранить приверженность заявленному курсу после смены руководителя, то это укрепит его репутацию и закрепит инфляционные ожидания. Также ЦБ должен пройти цикл «рост-спад» и удержать инфляцию под контролем. После этого ЦБ РФ окончательно оформится как независимый, таргетирующий инфляцию регулятор» [15].

Позиция Банка России. Интересна точка зрения на первые итоги применения инфляционного таргетирования в России самого БР. Так Банк России для подведения первых итогов применения инфляционного таргетирования выделил определенные компоненты:

- цель – ценовая стабильность;
- канал влияния – процентная ставка;
- плавающий валютный курс;
- информационная открытость.

Какие итоги он подводит с позиции реализации первой компоненты?

Таблица 2 – Инфляционные ориентиры Банка России

Год	Инфляционный ориентир	Фактическая инфляция	Ключевая ставка на конец года
2015	Цель установлена на среднесрочную перспективу: снижение инфляции до 4% в 2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня	12,9%	11,00%
2016	Цель установлена на среднесрочную перспективу: снижение инфляции до 4% в 2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня	5,4%	10,00%
2017	4%	2,5%	7,75%
2018	4%	4,3%	7,75%

* составлено авторами

Анализируя данные таблицы, мы видим, что в период применения режима инфляционного таргетирования инфляция значительно замедляется, а к концу 2017 года целевой показатель в 4% был достигнут. В 2018 году значение инфляции по стране оставалось вблизи 4%. Небольшое ускорение инфляции началось в России в 2019 году, как считает БР, это было связано с повышением ставки НДС на 2 п. п., а также с некоторым ослаблением рубля в 2018 году.

Реализация следующего компонента связана с использованием Банком России основного индикатора монетарной политики – ключевой ставки. Для достижения поставленной цели по инфляции Банк России воздействует, прежде всего, на цену денег в экономике – процентные ставки. Данное воздействие осуществляется через ключевую ставку. Поскольку изменения ключевой ставки оказывают влияние на инфляцию с течением времени через длинную цепочку взаимосвязей, Банк России принимал решения по ключевой ставке на основе макроэкономического прогноза, уделяя особое внимание устойчивым тенденциям и факторам продолжительного действия. Динамика ключевой ставки и уровня инфляции приведена на рисунке 1.



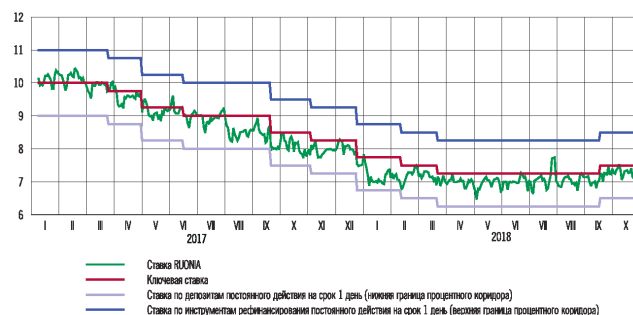
Рисунок 1 - Динамика ключевой ставки [13]

Влияние ключевой ставки на экономику и инфляцию начинается со ставок межбанковского рынка, которые являются отправной точкой для формирования всех процентных ставок в экономике. Тесную корреляцию ключевой ставки со ставкой по межбанковским кредитам мы наблюдаем на рисунке 2.

Для активизации канала влияния в режиме таргетирования инфляции Банк России оценивает ситуацию с ликвидностью в банковском секторе. В случае недостатка ликвидности Центральный банк предоставлял банкам средства, а в случае избытка абсорбировал лишнее, используя специальные инструменты.

В качестве инструментов пополнения банков ликвидностью Банк России применяет операции постоян-

ного действия (кредиты овернайт, ломбардные кредиты, сделки «валютный своп», операции репо, кредиты, обеспеченные нерыночными активами) и операции на открытом рынке (аукционы по предоставлению кредитов, обеспеченных нерыночными активами, аукционы репо, аукционы «валютный своп»). А в качестве инструментов абсорбирования ликвидности он использует операции на открытом рынке (депозитные аукционы, аукционы по размещению и доразмещению ОБР) и операции постоянного действия – депозитные операции [16].

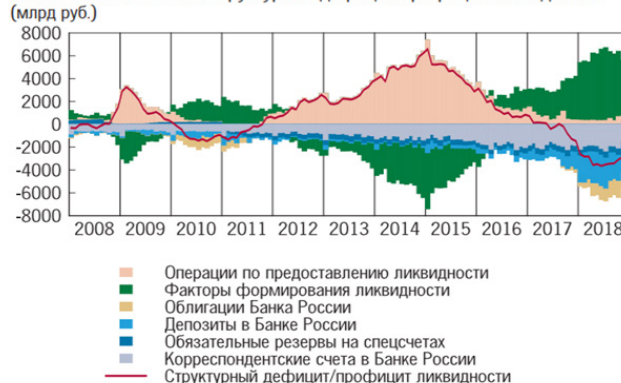


Источник: Банк России

Рисунок 2 – Динамика коридора процентных ставок [13]

Вышеперечисленный инструментарий Банка России раскрывает результаты работы канала инфляционного таргетирования (рисунок 3).

Баланс Банка России и структурный дефицит/профицит ликвидности (млрд руб.)



Источник: Банк России.

Рисунок 3 – Структура операций Банка России [13]

Следующий важный компонент инфляционного таргетирования – режим плавающего курса [17]. Он минимизирует использование международных резервов, снижает привлекательность спекулятивных операций на валютном рынке, повышает эффективность процентного канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, исключает множественность и конфликт целей.

Перейдем к последнему компоненту, выделенному Банком России для анализа использования инфляционного таргетирования – информационной открытости.

Информационная открытость в области монетарной политики Банка России нацелена на повышение понимания и доверия к ней, формирования предсказуемой экономической среды для всех участников экономических отношений. В итоге это способствует повышению ее действенности и, как было указано выше, успешности поддержания ценовой стабильности.

Банк России работает над расширением охвата коммуникации по монетарной политике и повышением ее адресности. Для этого он увеличивает частоту и информативность выступлений, интервью и количество публикаций, а также задействует новые каналы коммуникации, активно учитывая при этом степень погруженности аудитории, не только в вопросы монетарной по-

литики, но и экономики в целом [18, 19, 20].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Итак, авторы статьи в завершении своего исследования по поводу использования инфляционного таргетирования в России, считают необходимым акцентировать внимание на следующем:

- мы считаем, что категорично утверждать, что БР вместо реализации «играет в инфляционном таргетировании» не совсем корректно. Конечно, подводить окончательные итоги применения режима инфляционного таргетирования в России пока еще рано, но утверждать о его несостоятельности тоже не представляется возможным.

- будет также необоснованным, и утверждать о реализации инфляционного таргетирования в России и получении при этом полностью положительных результатов.

Следует согласиться с исследованием Сергея Моисеева, который выделяет три фазы инфляционного таргетирования, о чем было указано выше. Так, если анализировать фазный подход к инфляционному таргетированию, то БР, как реализатор режима инфляционного таргетирования пока еще четко не проработал механизм его реализации. Но, те компоненты, которые были определены БР не противоречат структурным элементам инфляционного таргетирования, выявленным Джиллом Хэммондом (Банк Англии).

Также мы солидарны с точкой зрения специалистов МВФ, которые рассматривают реализацию режима инфляционного таргетирования не только как достижение таргета по инфляции, но и как комплексное взаимовлияние и взаимосвязь со всеми макроэкономическими показателями развития страны, которые должны носить стабилизирующую тенденцию. Разработчики ДКП при реализации режима инфляционного таргетирования должны обращать внимание на аналитические наборы макроэкономических показателей и четко проследить их корреляцию с инструментами ДКР, специально предназначенными для эффективной передачи монетарных импульсов в экономику и для достижения ее финансовой стабильности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- 1 *Advancing the Frontiers of Monetary Policy* Edited by Tobias Adrian, Douglas Laxton, and Maurice Obstfeld International Monetary Fund Publication date: April 2018. – ISBN 9781484325940. – 269 p.
- 2 *Фредерик Мишкин. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков*/ Ф.С. Мишкин. – 7-е издание: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 880 с. – ISBN 978-5-8459-0918-3.
- 3 *Моисеев, С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учебное пособие* / С. Р. Моисеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : МФПА, 2011. – 784 с. : ил. – (Университетская серия). – Библиогр.: с. 775-779. – ISBN 978-5-902597-08-7.
- 4 *Юдаева, К. Границы монетарной политики: мировые тенденции и российская практика инфляционного таргетирования* / К. Юдаева // *Деньги и кредит*. – 2018. – №2, июнь. – С. 95-100. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/44406/06-Yudaeva_RUS.pdf.
- 5 *Таргетирование инфляции и его макроэкономические детерминанты. Механизм таргетирования.* - Режим доступа: https://vuzlit.ru/33616/targetirovanie_inflyatsii_makroekonomicheskie_determinanty_mehanizm_targetirovaniya_inflyatsii.
- 6 *Кудрин, А. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность*/ А.Кудрин, Е. Горюнов, П. Трунин // *Вопросы экономики*, 2017, № 5.- С.5-28.- Режим доступа: <https://akudrin.ru/news/statya-stimuliruyuschaya-den-kred-politika-mify>.
- 7 *Картаев, Ф. Взболтать, но не смешивать: сравнение эффективности чистого и смешанного инфляционного таргетирования* / Ф. Картаев, И. Лулева // *Деньги и кредит*. – 2018. – №3, сентябрь. – С. 65-75. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/47653/4_ru_kartaev.pdf.
- 8 *Формирование и развитие деятельности финансовых посредников на российском рынке: монография* / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.И. Парусимовой. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2017. – 221 с. ISBN 978-5-4417-0691-9.
- 9 *Джилл Хэммонд. Практика инфляционного таргетирования* – 2012. Руководство № 29. – Центр исследований деятельности Центробанков [Электронный ресурс] / Банк Англии. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/17208/ccbshb29r.pdf>.
- 10 *Крымова, И.П. Влияние денежно-кредитной политики Банка России на финансовую стабильность* / И.П. Крымова, С.П. Дядичко // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2019. Том 8. - № 2(27). – С. 205 – 208.

11 *Крымова, И.П. Этапы исторического развития банка России (современный этап)*/ И.П. Крымова, С.П. Дядичко//Интеллектуальная Инновация. Инвестиции.-2016.-№11.- С. 27-31.

12 *Андрюшин С.А. Экспертное заключение на проект документа «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2-19 год и период 2020 и 2021 годов»*/ С.А. Андрюшин, В.К. Бурлачков и др.// *Банковское дело*. – 2018. – №10. – С. 14-23.

13 *Годовой отчет Банка России за 2018 год* [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19699/ar_2018.pdf.

14 *Дробышевский, С.М., Евдокимова, Т.В., Трунин, П.В. Влияние выбора целей и инструментов денежно-кредитных властей на уязвимость экономики*/ С.М. Дробышевский, Т.В. Евдокимова, П. В. Трунин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 204с.

15 *Трунин П.В. Выгоды и издержки инфляционного таргетирования в России* / П. В. Трунин, А. В. Божечкова, Е. Л. Горюнов, А. М. Киоцевская, Е. В. Синельникова-Мурылева. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. — 60 с. — (Научные доклады: экономика). — ISBN 978-5-7749-1437-1.

16 *Инфляционные ожидания и потребительские настроения* [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/DKP/surveys/inflation/>.

17 *Мародин, Ф.А. Эффект переноса обменного курса в Бразилии: DSGE - модель с марковским переключением в период инфляционного таргетирования* / Ф.А. Мародин, М.С. Португал // *Деньги и кредит*. – 2019. – №1, март. – С. 36-66. – Режим доступа: https://rjmf.econs.online/upload/iblock/3e1/MvF_78-01-RU_Marodin.pdf.

18 *Банк России – история и современность* // *Материалы научно-практической конференции*. – Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2010. – 348 с. – ISBN 978-5-7410-1083-9.

19 *Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров 14 июня 2019 года* [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/press/st/2019-06-14/>.

20 *Доклад о Денежно-кредитной политике №2 (26) июнь 2019* [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/19993/2019_02_dcep.pdf.

Статья поступила в редакцию 30.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.138

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0051

КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

© 2019

Крюкова Анастасия Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Цифровая экономика»

Хисравова Ясмин Шамбеевна, студент 4 курса кафедры «Цифровая Экономика»
Поволжский Государственный Университет Телекоммуникаций и Информатики
(443010, Россия, Самара, улица Льва Толстого, 23, e-mail: My_paradise04@mail.ru)

Аннотация. В данной статье рассматривается цифровизация и ее влияние на деятельность современных компаний. Классификация инструментов цифровой экономики у разных авторов различна, автором разработан собственный вариант на основе нескольких авторов. Так, основными инструментами цифровой экономики являются, блокчейн, большие данные, искусственный интеллект, интернет вещей, машинное обучение и другие. В работе рассмотрено применение интернета вещей и блокчейна на предприятиях машиностроительного производства.

Ключевые слова: цифровая экономика, инструменты, интернет вещей, искусственный интеллект, большие данные, блокчейн.

KEY INSTRUMENTS OF THE DIGITAL ECONOMY AND THEIR IMPACT ON THE ACTIVITY OF A MODERN COMPANY

© 2019

Kryukova Anastasia Alexandrovna, candidate of economic sciences,
associate Professor of “E-Commerce”

Khisravova Yasmin Shambeevna, 4rd year student, chair of “Digital economy”
Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics
(443010, Russia, Samara, LvaTolstogo St., 23, e-mail: My_paradise04@mail.ru)

Abstract. This article is available digital and its impact on the activities of modern companies. The authors have developed their own version based on several authors. The main tools are digital data, artificial intelligence, Internet technologies, machine learning and others. The paper discusses the use of the Internet of things and the blockchain in machine-building enterprises.

Keywords: digital economy, tools, Internet of things, artificial intelligence, big data, blockchain.

Тема цифрового сегмента стала актуальной в силу произошедших качественных изменений в экономике и обществе. Новые технологии и платформы позволяют менеджменту предприятий и физическим лицам сокращать трансакционные издержки взаимодействия во все больших масштабах и осуществлять более тесный контакт с хозяйствующими объектами и государственными структурами. В результате формируется экономика, основанная на сетевых сервисах, то есть цифровая, или электронная [9].

Само понятие «цифровизация» свидетельствует о новой стадии совершенствования управления производством товаров и услуг и самого производства на основе «сквозного» применения современных ИТ, начиная от Интернета вещей и заканчивая технологиями электронного правительства.

Одним из основных направлений цифровой экономики является легкое и быстрое предоставление товаров и услуг через интернет. Безусловным преимуществом цифровой экономики является то, что потребители могут получать продукты по более низким ценам. Например, электронная версия нового романа может быть на 25-50% дешевле, чем покупка печатной копии книги.

В последние годы концепция цифровой экономики начала выходить за рамки коммерческого аспекта покупки и продажи электронных продуктов в Интернете.

Сегодня эта идея также включает использование виртуальных процессов в рамках текущей деятельности крупных компаний и корпораций.

Инструментами цифровой экономики являются средства, которые используются для создания, воздействия или преобразования конкретного предмета.

Основными инструментами цифровой экономики являются интернет вещей, искусственный интеллект, большие данные, машинное обучение, блокчейн, системы мониторинга, робототехника, виртуальная реальность, облачные вычисления и многие другие.

Единой классификации инструментов цифровой экономики в настоящее время нет. Анализ нескольких классификаций представлен в таблице 1.

Представленные классификации являются настолько разными, что нельзя сказать, какая из них наиболее оп-

тимальная.

Таблица 1 - Классификации инструментов цифровой экономики [3, 4, 6]

Авторы	Классификация	Недостатки
Попович Л.Г., Дроздов П.А., Жильникова А.Н.	правительство, потребители, бизнес	В данной классификации учтены только объекты, на которые направлены инструменты цифровой экономики
Фонд развития цифровой экономики	технологические, функциональные, инфраструктурные, корпоративные, информационные, маркетплейсы, отраслевые	Данная классификация достаточно полно учитывает все признаки классификации, за исключением объектов
Дадалко В.А., Назырова Д.Р., Топчий П.П.	инструменты оцифровки и объединения, инструменты создания бизнес-моделей и инструменты оцифровки предложений товаров и услуг	В этой классификации используются только признаки функционала инструментов

* составлено автором

Следовательно, необходимо создать иную классификацию, которая будет максимально полно представлять все виды инструментов цифровой экономики, рисунок 1.

По выполняемым функциям инструменты цифровой экономики можно разделить на следующие группы:

- Электронная коммерция
- Интернет-реклама.

К электронной коммерции можно отнести такие инструменты, как облачные вычисления, большие данные и искусственный интеллект. К интернет-рекламе относятся системы мониторинга.

По технологиям инструменты цифровой экономики можно разделить на следующие группы:

- Создание новых бизнес-моделей.
- Цифровые платформы и сервисы интернет вещей.

Создание новых бизнес моделей включает в себя та-

кие инструменты, как виртуальная реальность, робототехника и блокчейн. К цифровым платформам и сервисам можно отнести интернет-вещей



Рисунок 1- Классификация инструментов цифровой экономики

Разработанная классификация инструментов цифровой экономики позволяет группировать их по различным признакам, что в полной мере охватывает их деятельность.

Рассмотрим основные инструменты цифровой экономики [8]:

1. Инструмент «большие данные» - это большие объемы быстро поступающей и неоднородной цифровой информации, изучить которые невозможно традиционными методами.

2. Инструмент «интернет вещей» - это определенная сеть, которая складывается из предметов или вещей, контактирующих (способных контактировать) друг с другом или с предметами внешней среды без участия человека.

3. Инструмент «блокчейн» - это инструмент по хранению информации, цифровой кадастр переводов, операций, договоров или соглашений. Другими словами, хранение любых данных, которые необходимо задокументировать или верифицировать.

4. Инструмент «интеллектуальные информационные технологии» - это технологии, которые способны обрабатывать данные различного рода, применяя при этом алгоритмы искусственного интеллекта. Данный инструмент позволяет регулировать и формулировать ситуации, подвластные только интеллекту живого человека.

Такой инструмент, как «большие данные» может помочь компаниям улучшить работу и принимать более быстрые и разумные решения. Данные собираются из нескольких источников, включая электронную почту, мобильные устройства, приложения, базы данных, серверы и другие средства.

Эти данные группируются, форматируются, обрабатываются, сохраняются и затем проводится анализ, в ходе которого компании получают полезную информацию для увеличения доходов, получения или удержания клиентов и улучшения операций. Рынок больших данных-это отрасль, которая, как ожидается, будет расти в будущем и предлагает экономике (бизнесу и правительству) большой потенциал. По оценкам компании Frost & Sullivan в 2025 году общий объем мирового рынка аналитики больших данных увеличится по сравнению с показателем 2018 года более чем в 2,5 раза и составит \$84тмлрд, при ежегодных темпах роста (CAGR) на уровне 35,9% (рисунок 1).

Основные поставщики услуг больших данных включают глобальные имена, такие как IBM, Splunk, Dell, Oracle и Accenture [1]. Компании используют большие данные, накопленные в их системах, для улучшения работы, обеспечения лучшего обслуживания клиентов, создания персонализированных маркетинговых кампаний, основанных на конкретных предпочтениях клиентов, и, в конечном счете, повышения прибыльности.

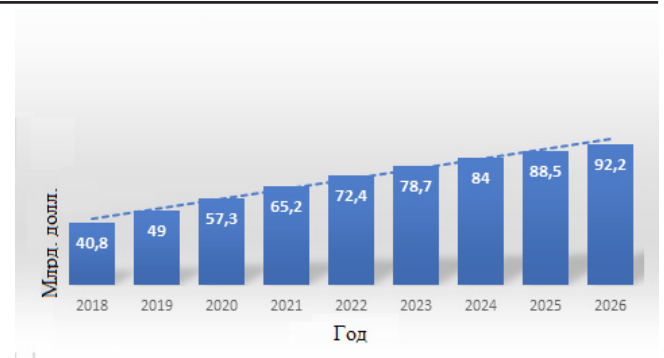
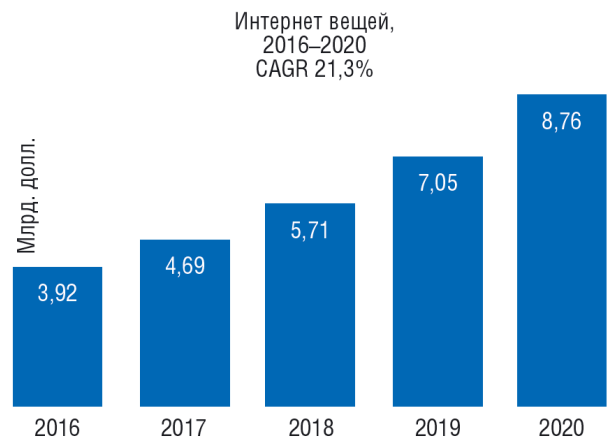


Рисунок 2 - Прогноз роста рынка «Big data» в мире, 2018-2026

Все инструменты цифровой экономики активно развиваются как в России, так и за рубежом, при этом Интернет вещей является одной из наиболее популярных технологий именно в России. Так, развитие инструментов цифровой экономики согласно данным IDC характеризуется тем, что в Центральной и Восточной Европе к 2020 году будет около 1,4 млрд. подключенных устройств, при этом объем рынка интернета вещей составит 24 млрд. долларов. Согласно данному прогнозу, на Россию будет приходиться около 36% от этой суммы или 8,76 млрд. долларов. В 2016 году объем рынка интернета вещей в России составляет 3,92 млрд.руб. Ожидаемые темпы роста рынка интернета вещей за период 2016-2020 года равны 21,3% (рисунок 2).



Источник: IDC, Worldwide Semiannual Internet of Things Spending Guide, November 2016

Рисунок 3 - Динамика интернета вещей в России [10]

Согласно прогнозным данным IDC, в пятерку лидеров по объемам инвестиций в интернет вещей российских компаний входят производственный сектор, транспортные компании, потребительский сегмент, энергетика и госсектор.

Проанализируем инструменты цифровой экономики на примере машиностроительного производства.

Термин internet of things появился еще в 1999 году, но популярность в технологической среде набрал лишь в последние годы, благодаря развитию технологий в смежных сферах: облачных сервисов, анализа больших данных, искусственного интеллекта, беспроводной связи [7]. Сам по себе интернет вещей, по большому счету, не технология, а скорее набор разных технологий.

В целом, рынок интернета вещей и в мире, и в России только начинает формироваться [8]. Однако у нашей страны есть все шансы занять лидирующие позиции. Во-первых, благодаря низкому курсу национальной валюты; во-вторых, благодаря относительной просто-

УДК 334

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0052

**СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ, УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ
МЕЖОРГАНИЗАЦИОННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ**

© 2019

Куликова Наталья Николаевна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и инновационного предпринимательства
МИРЭА – Российский технологический университет

(119454, Россия, Москва, проспект Вернадского, 78, e-mail: karpuxinanatasha@yandex.ru)

Аннотация. Произведена авторская группировка и систематизация взаимосвязанных принципов формирования, управления, оценки эффективности и развития взаимоотношений хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания электронных компонентов и изделий как конечного продукта. Выделены общие и частные принципы, обусловленные особым характером элементов и деятельности: обосновывающие планомерное создание межорганизационных взаимоотношений; позволяющие сформировать систему управления межорганизационными взаимоотношениями; обосновывающие эффективное функционирование межорганизационных взаимоотношений; способствующие достижению целевых установок развития межорганизационных взаимоотношений. Так как целью взаимоотношений хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания электронных компонентов и изделий, является создание нового интеллектуального продукта, особое внимание уделено рассмотрению принципов развития межорганизационных взаимоотношений. Предложенная система принципов представляет собой основные методологические правила, соблюдение которых позволит создать единую концепцию управления межорганизационными взаимоотношениями при производстве продукции.

Ключевые слова: межорганизационные взаимоотношения, принципы, цепочка создания конечного продукта, целевые установки, развитие.

**THE SYSTEM OF PRINCIPLES OF FORMATION, MANAGEMENT AND DEVELOPMENT
OF INTER-ORGANIZATIONAL RELATIONSHIPS AT PRODUCTION**

© 2019

Kulikova Natalia Nikolaevna, candidate of economic sciences, associate professor,
associate professor department of «Economics and innovative entrepreneurship»
MIREA – Russian Technological University

(119454, Russia, Moscow, Vernadsky Avenue, 78, e-mail: karpuxinanatasha@yandex.ru)

Abstract. The author conducted the grouping and systematization of interrelated principles of formation, management, evaluation of efficiency and development of relationships of economic entities that perform the stages of the chain of creation of electronic components and products as the final product. The author identified general and specific principles: the principles of justification the systematic creation of inter-organizational relationships; the principles of management of inter-organizational relationships; the principles for evaluating the effectiveness of inter-organizational relationships; the principles that contribute to the achievement of the objectives of the development of inter-organizational relationships. Since the purpose of the relationships of economic entities that perform the stages of the chain of creation of electronic components and products entities is to create a new intellectual product, the article pays special attention to the principles of inter-organizational relationship development. The proposed system of principles is the main methodological rules that must be followed to create a unified concept of managing interorganizational relationships in the production of products.

Keywords: inter-organizational relationships, principles, chain of creation of the final product, target installations, development.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Среди хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания электронных компонентов и изделий как конечного продукта, ключевую роль играют следующие организации:

- Собственник нового продукта – основной заказчик проекта.

- Дизайн-центры и другие инжиниринговые компании, осуществляющие подготовку конструкторской документации для массового производства.

- Производство – собственное производство заказчика или сторонний завод по производству электроники.

- Поставщики печатных плат (для любого законченного изделия потребуется заказать отдельно производство печатных плат).

- Поставщики электронных компонентов (резисторов, диодов, конденсаторов, трансформаторов, реле, катушек и др.).

- Контрактные производители (производство деталей корпуса и других специализированных компонентов).

- Монтажные организации с контролем качества [1].

Каждый хозяйствующий субъект имеет узкую специализацию и благоприятные экономические и научно-технические условия, поэтому в соответствии с условиями соглашения сосредотачивает свои усилия на выполнении конкретных работ определенного этапа цепочки создания продукта высокого качества и с низкими издержками, а имеющийся у него опыт позволяет

в относительно короткие сроки освоить выпуск нового технически сложного изделия, расширить объем экономически выгодного производства однородной продукции или ее экспорт.

Хозяйствующие субъекты, осуществляющие совместную деятельность по разработке и производству электронных компонентов и изделий, находятся в системе устойчивых отношений и связей друг с другом, поэтому должны руководствоваться общими закономерностями и исходными положениями.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы. Отечественными и зарубежными авторами большое внимание уделяется исследованиям принципов производственных и иных взаимодействий и отношений между субъектами хозяйствования, например, принципы межорганизационного сотрудничества, принципы сетевых структур, большое количество исследований посвящено принципам кластерного взаимодействия. Исследователями по-разному формулируются данные принципы. В табл. 1. представлены некоторые точки зрения по данному вопросу.

Формирование целей статьи (постановка задания).

В табл. 1 представлены лишь некоторые взгляды и подходы к пониманию принципов различных форм межорганизационных взаимоотношений. Анализ взглядов и подходов позволяет сделать вывод, что данный перечень принципов требует уточнения с учетом особенностей хозяйствующих субъектов, совместно выполняю-

щих последовательные этапы цепочки создания конечного продукта, а также определения группировочных признаков.

Таблица 1 – Принципы совместной деятельности субъектов хозяйствования

Автор	Принципы	
Вайлунова Ю.Г. [2]	Основные принципы межорганизационного сотрудничества	добровольность вступления в деловое сообщество; взаимный интерес; равноправие членов (в т.ч. на получение благ от делового сообщества); консолидация общих и индивидуальных целей; доверие между партнерами
Lipnack J., Stamps J. [3]	Принципы сетевых структур	единая цель; независимые члены; добровольная связанность; наличие нескольких лидеров; интегрированные уровни
Sydow J., Windeler A. [4]	Принципы межфирменного сетевого сотрудничества	участвуют минимум три компании; общие договоренности партнеров позволяют разделять между ними области ответственности и формируют долгосрочные кооперационные взаимоотношения; единая цель, предполагающая объединение комплементарных ресурсов и корневых компетенций; экономическая и юридическая автономность участников; наличие единого центра принятия стратегических решений
Терешин Е.М., Володин В.М. [5]	Принципы искусственных кластерных социально-экономических систем	принцип цели; принцип географической локализации; принцип сетей интегративности; принцип взаимодополняемости; принцип координации и самоорганизации; принцип внутрикластерной конкуренции и сотрудничества; принцип бенчмаркинга; принцип ведущего звена
Караева Ф.Е. [6]	Принципы регионального промышленного кластера	общесистемные принципы: научности; системности; комплексности; экономичности; эффективности; синергизма; динамического равновесия; адаптации; мотивации; частные принципы: добровольного характера объединения; децентрализации; партнерства; приоритета рыночных механизмов; соответствия стратегических целей участников целям кластера; индивидуальной выгоды; ресурсной обеспеченности; сбалансированного расхода ресурсов субъектов власти и предприятий; максимального использования существующего потенциала
Проняева Л.И., Павлова А.В. [7]	Принципы межорганизационных кластерных объединений	принципы управления на стадии формирования кластерных структур: системности; комплексности; многомодельности; синергизма; оптимальности размера и структуры; принципы управления на стадии функционирования кластерных объединений: организации систем и процессов; координации; прозрачности и открытости; инновационности; адаптируемости; единой информационной среды; эффективности; мультипликативности; кооперации и конкуренции; ресурсной обеспеченности и сбалансированности; контроля и оценки эффективности; принципы стратегического управления кластерными объединениями: плановости; целостной системы управления; ориентированности; бенчмаркинга

Изложение основного материала. Одним из фундаментальных принципов диалектики является принцип взаимодействия и развития. «Взаимодействие и развитие – два неразрывных аспекта взаимного влияния объектов, неизбежного в силу пространственно-временной структуры мира. Свойства целостности, структурное разнообразие, эффекты развития, формирование нового получают объяснение на основе этого фундаментального принципа. Неразделимость взаимодействия и развития проявляется в том, что взаимодействие возможно только как развитие» [8]. «Развитие – это «способ существования... взаимодействующих систем, связанных с образованием качественно новых временных и пространственных структур за счет развивающегося... эффекта взаимодействия» [9]. Структурами в данном контексте являются фиксированные этапы развития систем [8, 9].

Необходимо учитывать, что межорганизационные взаимоотношения – «это не статически ограниченное взаимодействие» хозяйствующих субъектов, а напротив, динамически изменяемая система отношений между ними [10]. Каждый потенциальный участник цепочки создания конечного продукта должен иметь способность не только к развитию своих научных, проектно-конструкторских или производственных возможностей, а так же – способность быстро устанавливать нужные отношения для того, чтобы выстроить такую цепочку создания конечного продукта, в которой отдельные участники органично дополняют друг друга. То есть, каждый потенциальный участник цепочки создания конечного продукта должен быть ориентирован не только на свой рост и развитие, но и на развитие межорганизационных взаимоотношений, которые бы наилучшим образом удовлетворяли потребности и функционирования, и развития всех участников цепочки создания конечного продукта.

При этом объединение усилий хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, предусматривает необходимость гармоничного сочетания их интересов, целей и потенциалов. Такие условия предполагают, что взаимодействие хозяйствующих субъектов осуществляется на основе принципа интеграции как основополагающего. Этот принцип проявляется в преобразовании всех хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, в направлении объединения и получения интегративных результатов.

Так как, взаимодействие и взаимосвязь хозяйствующих субъектов необходимы для достижения единой цели, то есть выполнения этапов цепочки создания конечного продукта, что соответствует принципу системного подхода, особенность которого заключается в оптимизации процесса функционирования системы в целом, а не только ее отдельных элементов [11, 12]. При выполнении этапов цепочки создания конечного продукта важно следить за состоянием и динамикой, а также реакцией на взаимодействие хозяйствующих субъектов на регулирующие воздействия, что соответствует основополагающему принципу кибернетики – принципу обратной связи [13]. Поэтому в качестве методологической основы для конкретизации принципов межорганизационных взаимоотношений необходимо использовать также системный и кибернетический подходы.

Таким образом, вышеизложенное позволяет нам признать, что все принципы межорганизационных взаимоотношений должны непосредственно вытекать из принципов взаимодействия и развития, интеграции, системного и кибернетического подходов и являться различными формами их конкретизации.

Основаниями для группировки принципов должны быть наиболее существенные признаки, позволяющие раскрыть природу изучаемых явлений и их сущность [14]. Так, например, в качестве группировочных при-

знаков для систематизации принципов можно выделить степень универсальности (общие и частные принципы), этапы жизненного цикла организации (принципы формирования, принципы функционирования, принципы управления), уровни управления (принципы стратегического управления, принципы тактического управления, принципы оперативного управления), функции управления (функциональные принципы, структурные принципы) [6, 7, 15].

По нашему мнению, группировку принципов межорганизационных взаимоотношений, как и любой целенаправленной деятельности, необходимо произвести исходя из степени универсальности, и подразделить принципы на общие, определяющие важнейшие требования ко всем элементам и управляемому процессу, и частные, обусловленные особым характером элементов и деятельности, которые не должны противоречить общим, но могут существенно от них отличаться. А с целью детальной характеристики частных принципов межорганизационных взаимоотношений необходимо выделить группы, которые бы позволили сформулировать законченную и логичную концепцию управления целенаправленной деятельностью и обеспечить ее развитие [7, 15, 16]:

1. принципы формирования – принципы, обосновывающие планомерное создание межорганизационных взаимоотношений;

2. принципы управления – принципы, позволяющие сформировать систему управления межорганизационными взаимоотношениями, направленную на мониторинг основных показателей деятельности, контроль достижения целей, а также увеличение конкурентоспособности за счет использования передовых технологий;

3. принципы оценки эффективности – принципы, обосновывающие эффективное функционирование межорганизационных взаимоотношений (разработку системы оценки взаимодействия и взаимосвязей, выработку критериев их эффективности);

4. принципы достижения целевых установок развития – принципы, способствующие достижению целевых установок развития межорганизационных взаимоотношений и стимулированию взаимодействий хозяйствующих субъектов с целью формирования ими знаний.

Формирование, управление и развитие взаимоотношений хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, должно опираться на ряд общих взаимосвязанных принципов (рис. 1).

С позиции *системного подхода* межорганизационные взаимоотношения представляют собой совокупность взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, функционирующих и взаимодействующих между собой в интересах достижения поставленных целей, различающиеся по своей роли, целям деятельности и месту в цепочке создания конечного продукта.



Рисунок 1 – Общие принципы формирования, управления и развития межорганизационных взаимоотношений [6]

Принцип *научности* предполагает, что межорганизационные взаимоотношения должны базироваться на объективных законах и закономерностях, на новейших данных науки управления.

Принцип *комплексности* означает необходимость всестороннего учета воздействующих на межорганизационные взаимоотношения как социально-экономиче-

скую систему внешних и внутренних факторов (системообразующих): случайных факторов, связанных с воздействием окружающей среды и общества, и факторов, обусловленных характером и степенью взаимодействия между участниками цепочки создания конечного продукта (конкурентные и кооперационные связи).

Принцип *эффективности* требует, чтобы формирование и организация управления межорганизационными взаимоотношениями осуществлялись с минимальными затратами, но в то же время требует высокой результативности функционирования как каждого хозяйствующего субъекта по отдельности, так и цепочки создания конечного продукта.

Принцип *синергии* означает увеличение эффекта от потенциала каждого участника цепочки создания конечного продукта: получение синергетического эффекта, превосходящего сумму эффектов, полученных партнерами по отдельности, и экономических, и научно-технических.

Принцип *динамического развития* означает стремление хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, постоянно развиваться, осваивать новые технологии, повышая свой потенциал.

Принцип *адаптируемости* подразумевает, что хозяйствующие субъекты, обеспечивающие выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, для эффективного функционирования, а иногда и для выживания, должны владеть средствами и иметь способности приспосабливаться к новым условиям работы, к изменениям внешней среды иначе их цели будут не реализованы.

Принцип *мотивации* предусматривает, что межорганизационные взаимоотношения могут быть высоко-результативными только при наличии стимулирующих факторов деятельности участников цепочки создания конечного продукта. Такими стимулирующими факторами являются доступ к комплексным ресурсам и возможность наращивания потенциала.

К частным принципам формирования, управления и развития межорганизационных взаимоотношений с точки зрения неразделимости взаимодействия и развития, интегрированного восприятия (как единого целого), а также системного и кибернетического подходов можно отнести принципы, представленные на рис. 2.

Планомерное формирование межорганизационных взаимоотношений при производстве продукции должно быть основано на следующих принципах.

Принцип *целевой направленности и наличия единой согласованной цели* предполагает, что хозяйствующие субъекты, обеспечивающие выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, имеют взаимный интерес, за счет которого реализуется общая цель. В рамках границ взаимоотношений происходит формирование приоритетов с точки зрения их значимости и согласование (достижение договоренностей) между целями участников цепочки создания конечного продукта.

Принцип *добровольности участия* требует, чтобы специализированные хозяйствующие субъекты на добровольной основе сопоставили возможные выгоды и издержки от предполагаемого партнерского взаимодействия и приняли решение об участии. Межорганизационные взаимоотношения представляют собой добровольное выделение ресурсов участниками цепочки создания конечного продукта для достижения общих целей партнерства и получения выгод за счет использования ресурсов и опыта партнеров.

Принцип *равенства* предполагает отсутствие преимуществ и привилегий участников по отношению друг к другу, наличие равных прав при решении вопросов, связанных с совместной деятельностью.

Принцип *экономической и юридической независимости* означает, что каждый из хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания

конечного продукта, в ходе сотрудничества не теряет своей независимости, не поступает в подчинение один другому. Все участники цепочки создания конечного продукта – это юридически независимые хозяйствующие субъекты, действующие совместно за счет обменных процессов и создания ценности для всех вовлеченных сторон, координирующие совместную деятельность, но при этом права в области управления никому не передают.

Принцип *наличия ведущего звена* предполагает наличие лидера среди участников цепочки создания конечного продукта – хозяйствующего субъекта с устойчивым финансовым и научно-технологическим потенциалом, к функциям которого относятся формирование межорганизационных взаимоотношений и их стратегическая координация. Чаще всего лидером среди всех участников выступает хозяйствующий субъект, являющийся инициатором межорганизационных взаимоотношений.

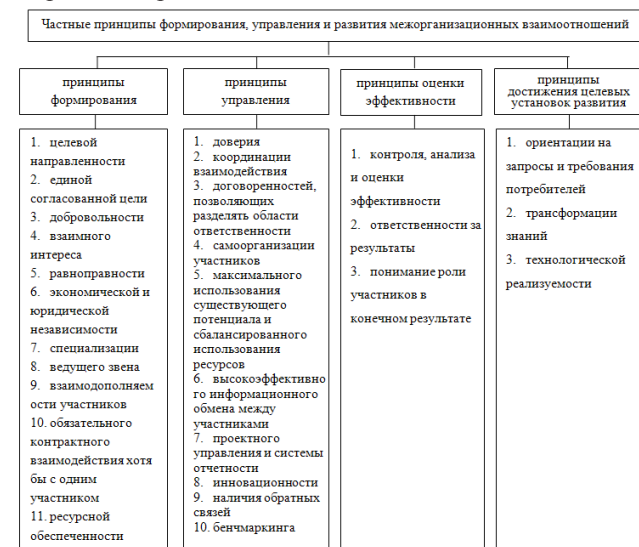


Рисунок 2 – Частные принципы формирования, управления и развития межорганизационных взаимоотношений

Принцип *специализации* требует, чтобы за каждым хозяйствующим субъектом были закреплены только такие виды деятельности, которые отвечают характеру его специализации. Узкая специализация создает предпосылки высокой эффективности деятельности каждого хозяйствующего субъекта, обеспечивающего выполнение этапов цепочки создания конечного продукта. Участнику цепочки создания конечного продукта не могут поручить выполнение несвойственных ему функций.

Принцип *комплементарности участников* предусматривает, что хозяйствующие субъекты объединяют взаимодополняющие ресурсы, тем самым вносят свой вклад в цепочку создания конечного продукта. За счет специализации и на основе взаимного дополнения ресурсов достигается более высокий конечный результат, а также усиливаются конкурентные преимущества каждого партнера.

Принцип *ресурсной обеспеченности* требует наличия у хозяйствующих субъектов необходимых ресурсов достаточного объема для обеспечения функций, соответствующих характеру их специализации.

Принцип *контрактных отношений* предполагает наличие формальных контрактов для формирования устойчивых взаимоотношений между формально независимыми хозяйствующими субъектами. За счет контрактного взаимодействия определяется место каждого участника в цепочке создания конечного продукта, распределяются зоны их ответственности и обеспечивается практическая состоятельность конечного продукта. Контрактные отношения фиксируют распределение ре-

сурсов, делают предсказуемым и выгодным поведение партнеров.

Формированию системы управления межорганизационными взаимоотношениями при производстве продукции способствуют следующие принципы.

Принцип *наилучшего использования ресурсов* позволяет наилучшим образом использовать ресурсы хозяйствующих субъектов, обеспечивающих выполнение этапов цепочки создания конечного продукта, с точки зрения их свойств.

Принцип *сбалансированного расхода ресурсов* заключается в эффективном использовании ресурсов с позиции соответствия достигаемому результату и всех участников цепочки создания конечного продукта.

Принцип *максимального использования потенциала* позволяет получить всем участникам цепочки создания конечного продукта конкурентные преимущества за счет распространения знаний, их повторного использования и комбинирования, применения лучшей практики и опыта. Межорганизационные взаимоотношения при производстве продукции ориентированы на экономический рост, посредством внедрения и распространения знаний между всеми участниками цепочки создания конечного продукта.

Принцип *координации* предполагает рациональное согласование деятельности при ее рассредоточении между участниками цепочки создания конечного продукта, а также быструю реакцию на происходящие незапланированные события. Координация – это направление усилий на достижение общих целей. Координация способствует получению в соответствии с реальными условиями функционирования фактической информации, характеризующей деятельность участников цепочки создания конечного продукта.

Принцип *доверия* означает, что отношения между участниками цепочки создания конечного продукта существуют в условиях взаимного доверия, и каждый может рассчитывать на безвозмездную помощь других участников, например, через обмен опытом. Такая помощь, естественно, в дальнейшем обернется общей выгодой для всех участников. Доверие возникает только при слиянии интересов и прошлого опыта. Доверие предполагает, что партнер имеет в своем распоряжении знания, технологии, опыт, мощности, компетенции, которые он способен реализовать во взаимоотношениях [17, 18].

Принцип *разделения ответственности* обеспечивает наличие ответственности каждого участника цепочки создания конечного продукта за результаты своей деятельности. Ответственность существует тогда, когда есть право добровольного выбора. Каждый хозяйствующий субъект должен нести ответственность за позитивные и негативные последствия только в пределах сделанного им выбора: за действия или бездействия.

Принцип *наличия обратных связей* – «это универсальный принцип управления, позволяющий в изменяющейся среде достигать заданной цели» [19]. Обратная связь представлена знаниями о результатах деятельности на каждом этапе цепочки создания конечного продукта. За счет реализации данного принципа возможно создание конечного продукта, как объекта интеллектуальной собственности, и обеспечение развития всех участников цепочки создания конечного продукта.

Принцип *высокоэффективного информационного обмена* требует наличия систем информационного обмена участников для сопровождения и контроля всех этапов цепочки создания конечного продукта, а также осуществления координации их непосредственного взаимодействия. Что обуславливает приоритетность развития информационного обмена. Эффективный информационный обмен позволяет не только существенно снизить уровень общих издержек и добиться нужного качества конечного продукта, но и способствует повышению конкурентоспособности участников цепочки создания конечного продукта.

Принцип *бенчмаркинга* обеспечивает передачу опыта между участниками цепочки создания конечного продукта и способствует их скорейшей адаптации друг к другу. Участники цепочки создания конечного продукта заинтересованы в распространении информации о наиболее удачных решениях, современных технологиях и опыте многолетних прошлых связей, которая позволяет лучше узнать возможности и требования друг друга [20].

Эффективность создания и функционирования межорганизационных взаимоотношений при производстве продукции обосновывают следующие принципы.

Принцип *оценки согласованности* заключается в необходимости разработки единой системы критериев, включающей, во-первых, показатели для адекватной оценки баланса интересов хозяйствующих субъектов при принятии решения о включении их в цепочку создания конечного продукта и, во-вторых, показатели для оценки действий хозяйствующих субъектов в достижении синергетического эффекта по факту завершения этапов цепочки создания конечного продукта.

Принцип *оценки эффективности формирования и функционирования* позволяет охарактеризовать экономическую составляющую совместной деятельности хозяйствующих субъектов. Под оценкой эффективности формирования межорганизационных взаимоотношений будем понимать идентификацию возможностей и способностей хозяйствующих субъектов, действующих совместно, порождать конкретный синергетический эффект. Под оценкой эффективности функционирования межорганизационных взаимоотношений будем понимать отслеживание достижения конкретных экономических результатов хозяйствующими субъектами, действующими совместно, а также рыночной результативности функционирования участников цепочки создания конечного продукта (наращивание конкурентоспособности, инновационности).

Принцип *взаимосвязи цели и конечного результата* свидетельствует о совпадении достигнутых результатов от совместной деятельности хозяйствующих субъектов с ранее обозначенными договоренностями и целями сотрудничества.

Принцип *справедливого распределения результатов, затрат и рисков* требует пропорционального распределения результатов, затрат и рисков конкретному вкладу хозяйствующего субъекта в цепочку создания конечного продукта: распределение должно быть основано на справедливости – какие затраты понес и какие усилия вложил.

Достижению целевых установок развития межорганизационных взаимоотношений и стимулированию взаимодействий хозяйствующих субъектов с целью формирования ими знаний способствуют следующие принципы.

Принцип *ориентации на запросы и требования потребителей* является одним из главных принципов менеджмента качества, опубликованных ISO в международных стандартах серии 9000 версии 2000 г. – ориентация на потребителя. Потребности могут быть выражены в явном и неявном виде. Сложности представляет выявление неявных потребностей: потребность в новом продукте, неудовлетворенность качеством существующих продуктов. В этом смысле важной задачей является «угадать» потребности, выявить причинно-следственные связи благодаря своему опыту и сформулировать, ориентируясь на эти потребности, требования к изделию.

Принцип *трансформации знаний* предполагает, что знания проходят этапы трансформации. Отличительной характеристикой наукоемкого предприятия является не только наличие интеллектуального капитала, но как используется интеллектуальный капитал: способность удовлетворять «непростые», «оригинальные», «запутанные» потребности заказчиков и потребителей творчески.

Tsoukas [21] определяет наукоемкое предприятие как «систему распределенных знаний». Работники умствен-

ного труда через социальную практику получают опыт, как действовать и кого привлекать для разрешения сложных, комплексных, оригинальных потребностей. Знания и практика переплетаются: практика, распространяясь, становится знанием, которое рассматривается в пределах конкретной практики.

Polanyi [22] выделяет два типа знаний: явные и неявные. Неявные знания полностью или частично не формализованы и часто включают навыки (умения) и культуру, присущие, но не осознаваемые. Неявные знания обычно передаются только через обучение или через личный опыт. Неявное знание может быть приобретено в результате наблюдений, личных тренировок под руководством инструктора, попыток. Любые, сколь угодно ясно сформулированные правила сами по себе не помогут этому научиться. Например, в состав неявного знания входят разные ноу-хау, секреты мастерства, опыт, озарение и интуиция. Таким образом, совокупность явных и неявных знаний интеллектуальных работников составляют интеллектуальный капитал предприятия.

В соответствии со спиральной моделью формирования знаний или SECI- моделью, предложенной японцами Nonaka I. H. и Takeuchi H. [23] на основе идеи Polanyi, создание знания – непрерывный процесс динамического взаимодействия между неявным и явным знанием. Существуют 4 способа трансформации знаний, зависящих друг от друга и во времени образующих спираль (рис. 3).



Рисунок 3 – Спираль знаний Nonaka I.H. и Takeuchi H. [24]

При этом, «содержание знания, созданного различными способами трансформации знания, будет различным» [24] (табл. 2).

Таблица 2 – Способы трансформации знаний в Спирали знаний Nonaka I. H. и Takeuchi H. [23-25]

Способы трансформации знаний		Механизмы стимулирования знаний
Социализация	Передача, получение, совместное создание неявных знаний	Создание поля взаимодействия. Передача знаний во время обучения через совместное выполнение работ, например, для создания интеллектуальных моделей и приобретения технических навыков
	неявные знания → неявные знания	
Экстернализация	Передача неявных знаний и получение явных знаний	Диалог или коллективное размышление. Обмен информацией в многофункциональных группах для получения концептуального знания
	неявные знания → явные знания	
Комбинирование	Совместное создание явного знания	Образование связей и взаимодействий. Создание системного знания, например, прототипов и новых технологий
	явные знания → явные знания	
Интернализация	Передача явных знаний и получение неявных знаний	Обучение на практике. Создание операционного знания, например, получение ноу-хау
	явные знания → неявные знания	

SECI-модель приобрела широкую популярность и в настоящее время исследователи и практики в области управления знаниями используют ее как универсальную. Nonaka I.H. и Takeuchi H. при описании модели подчеркивали, что способы трансформации могут быть применимы к обмену знаниями с внешними партнерами при условии наличия тесных взаимоотношений между компаниями отрасли. «Этот интерактивный, развивающийся по спирали процесс ... происходит как в пределах одной организации, так и на межорганизационном уровне» [24].

Таким образом, для достижения целей межорганизационных взаимоотношений хозяйствующие субъекты, обеспечивающие выполнение этапов цепочки создания электронных компонентов и изделий как конечного продукта, должны использовать все 4 способа трансформации знаний.

Принцип *технологической реализуемости*. Технологическая реализуемость – «возможность изготовления изделия с заданными показателями качества на определенных предприятиях в заданные сроки при предполагаемых (известных) типе, специализации и операции производства» [27].

Согласно этому принципу, конечный продукт в своей структуре не должен содержать ни одного элемента, который нельзя было бы реализовать с учетом существующих научно-технических достижений. То есть, должны отсутствовать цели, которых невозможно достичь из-за принципиального отсутствия технологии.

В данном случае возможны следующие ситуации [28]:

- технология изготовления отсутствует;
- технология имеется за рубежом;
- технология имеется в других отраслях промышленности России и отсутствует в отрасли, включая предприятия-изготовители изделий;
- технология полностью имеется на отечественных предприятиях-изготовителях.

В случае, наличия необходимой технологии, потребность в создании и освоении нового специального, сложного и уникального оборудования возникает редко. Мировой рынок станкостроения характеризуется высоким уровнем развития: за счет наличия широкой номенклатуры многокоординатного автоматизированного оборудования предоставляются большие возможности для подбора необходимого оборудования.

Выводы исследования. Сформулированные принципы представляют собой основные методологические правила, соблюдение которых позволит создать единую концепцию управления межорганизационными взаимоотношениями при производстве продукции, наиболее эффективно использовать ресурсы всех участников цепочки создания конечного продукта и добиться запланируемых результатов совместной деятельности. В нашем представлении выделенные принципы достижения целевых установок развития межорганизационных взаимоотношений при производстве продукции являются основой для наращивания потенциала всех хозяйствующих субъектов, выполняющих этапы цепочки создания конечного продукта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Как поставить электронику на производство: разбор этапов и задач [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/promwad/blog/194878/> – (дата обращения: 06.05.2019).
2. Вайлунова Ю.Г. Развитие межорганизационных связей как инструмента повышения конкурентоспособности бизнес-субъектов // *Современные технологии управления*. – 2015. – №2 (50). – С. 11-15.
3. Lipnack J., Stamps J. *Virtual Teams. Reaching across space, time and organizations with technology*. – New York: John Wiley, 1997.
4. Sydow J., Windeler A. *Über Netzwerke, virtuelle Integration und Interorganisationsbeziehungen* // in: Sydow J., Windeler A. *Management interorganisationaler Beziehungen*, Opladen, 1994. – P. 1-21.
5. Терешин Е.М., Володин В.М. Система принципов создания, функционирования, развития и управления в кластерных образованиях // *Экономические науки*. – 2010. – Т. 67. – № 6. – С. 197-199.
6. Караева Ф.Е. Формирование, идентификация и управление конкурентоспособностью регионального промышленного кластера.

Диссертация доктора экон. наук. – СПб.: Институт проблем региональной экономики РАН, 2014. – 323 с.

7. Проняева Л.И., Павлова А.В. Развитие системы межорганизационного управления в кластерах // *Сетевой журнал «Научный результат»*. Серия «Социология и управление». – 2016. – Т.2. – №1(7). – С. 19-26.
8. Психология. Учебник для гуманитарных вузов / Под общ. ред. В. Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2001. – 656 с.
9. Пономарев Я. А. *Методологическое введение в психологию*. – М.: Издательство «Наука», 1983. – 205 с.
10. Бусыгин К. Д. Основные принципы организации межфирменной кооперации // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. – 2014. – №4 (20). – С. 33-38.
11. Сластенин В.А. *Педагогика: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений* / В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов; под ред. В.А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 576 с.
12. Хаиров Б.Г. *Логистическая интеграция в лесопромышленном комплексе России*. Диссертация доктора экон. наук. – М.: ОАО Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2017. – 487 с.
13. Ковалев С.П. *Финансово-экономическая модель системы здравоохранения при переходе к цифровому государству*. Диссертация доктора экон. наук. – М.: РАНХиГС, 2018. – 497 с.
14. Савюк Л.К. *Правовая статистика: Учебник*. – М.: Юрист, 2004. – 588 с.
15. Алцуллоев Р. Р., Саегараев В. Ф. *Сущность и основные принципы взаимодействия подразделений полиции в сфере реализации оперативно-служебных задач* // *Вестник Казанского юридического института МВД России*. – 2015. – №2 (20). – С. 70-75.
16. Несмачных О.В. *Принципы формирования, стратегического управления и оценки эффективности промышленного кластера // Современные проблемы науки и образования*. – 2014. – № 2. – С. 409.
17. Anderson, James C., James A. Narus. *A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships* // *Journal of Marketing*. – 1990. – №. 54. – P. 42-58.
18. Ganesh, Sankar. *Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships* // *Journal of Marketing*. – 1994. – № 58. – P. 1-19.
19. Росс С.И. *Математическое моделирование и управление национальной экономикой: Учебное пособие*. – СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2006. – 74 с.
20. Семеркова Л.Н., Шерстобитова Т.И. *Формирование механизма бенчмаркинг-взаимодействия предприятий в сфере инновационной деятельности: монография*. – Пенза: ИИЦПГУ, 2008. – 160 с.
21. Tsoukas H. *The firm as a distributed knowledge system: a constructionist approach*. *Strategic Management Journal*. – 1996. – № 17. – P. 11-25.
22. Polanyi, M. *The Tacit Dimension*. – London: Routledge and Kegan Paul, 1966.
23. Nonaka I. H., Takeuchi H. *The Knowledge-creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. – Oxford University Press: N. Y.; Oxford, 1995.
24. Nonaka И., Takeuchi Х. *Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах*. Пер. с англ. А. Трактинского. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с.
25. Волков А.В. *Приобрел опыт – поделись с товарищем! Трансферт знаний в консалтинговой компании / Креативная экономика*, 2013. – № 10 (82). – С. 100-113.
26. Андреева Т.Е., Ихильчик И.А. *Применимость модели создания знаний SECI в российском культурном контексте: теоретический анализ* // *Российский журнал менеджмента*. – 2009. – № 3. – С. 3–20.
27. Хоменко В.В. *Технологическая реализуемость конструкторско-технологических решений, направленных на повышение качества высокотехнологичной продукции* // *Сборка в машиностроении, приборостроении*. – 2013. – № 5. – С. 25-27.
28. Хоменко В.В. *Методика укрупненной оценки технологической реализуемости инновационных конструкторско-технологических решений, проектов и программ* // *Сборка в машиностроении, приборостроении*. – 2015, № 2. – С. 17-22.

Статья поступила в редакцию 02.06.2019

Статья принята к публикации 27.05.2019

УДК 338.4

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0053

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО
ПИТАНИЯ Г. ВЛАДИВОСТОКА

© 2019

Мартышенко Наталья Степановна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Международного маркетинга и торговли»**Ларионов Егор Тимофеевич**, бакалавр*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)*

Аннотация. Столица Приморского края г. Владивосток приобретает статус центра международного бизнеса. Темпы роста въездного туризма одни из самых высоких в России. Это оказывает позитивное влияние на развитие системы общественного питания города. Высокие темпы роста подтверждает анализ основных экономических показателей системы общественного питания. В работе представлены результаты исследования предпочтений потребителей на рынке предприятий общественного питания г. Владивостока. Представлены результаты анализа данных опроса по оценке предпочтений продуктов предприятий fast-food. Выявлены предпосылки формирования уникального гастрономического бренда Приморского края. Официально зарегистрированный гастрономический бренд Приморского края «Pacific Russia Food» обеспечивает повышение конкурентоспособности края. Дана оценка отрицательного эффекта развития въездного туризма на сектор социального питания.

Ключевые слова: система общественного питания, ресторанный бизнес, предприятия fast-food, гастрономический бренд региона, гастрономический туризм, национальная кухня, анкетный опрос, конкуренция, социальное питание.

TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PUBLIC
CATERING SYSTEM IN VLADIVOSTOK

© 2019

Martyshenko Natalya Stepanovna, candidate of economic sciences,
professor of «International Marketing and Trade»**Larionov Egor Timofeevich**, bachelor*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: natalya.martyshenko@vvsu.ru)*

Abstract. The capital of Primorsky Krai Vladivostok acquires the status of the center of international business. The growth rate of inbound tourism is among the highest in Russia. This has a positive impact on the development of the catering system of the city. The high growth rates are confirmed by the analysis of the main economic indicators of the catering system. The paper presents the results of a study of consumer preferences in the market of public catering enterprises in Vladivostok. The results of the analysis of survey data on assessing the preferences of products of fast-food enterprises are presented. The prerequisites for the formation of a unique gastronomic brand of the Primorsky Krai are revealed. The officially registered gastronomic brand of Primorsky Krai «Pacific Russia Food» provides an increase in the competitiveness of the region. The estimation of the negative effect of the development of inbound tourism on the social nutrition sector is given.

Keywords: catering system, restaurant business, fast-food enterprises, gastronomic brand of the region, gastronomic tourism, national cuisine, questionnaire, competition, social nutrition.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Питание – это жизненно важная потребность любого человека. Удовлетворять эту потребность человек должен ежедневно. От того, какую пищу он потребляет, зависит качество жизни человека [1, 2]. Обычно процессу потребления пищи предшествует этап приготовления. Современный человек потребляет пищу не только, чтобы выжить, но и желает, чтобы этот процесс приносил ему удовольствие. При этом важен внешний вид, обстановка и многое другое. Вкусовые качества потребляемых блюд зависят не только от используемых продуктов, но и от искусства лица, приготавливающего пищу. Приготавливать пищу можно либо самостоятельно в домашних условиях, либо воспользоваться услугами профессионалов, которые объединены в сообщество сферы общественного питания. Сфера общественного питания на современном этапе играет все возрастающую роль в жизни современного общества и каждого человека. Чем более богатое общество, тем меньше люди занимаются самостоятельным приготовлением пищи. Например, доля расходов на питание в крупных городах США распределяется, как 24% дома и 76% в системе общественного питания. В крупных городах России доля расходов вне дома составляет менее 10%. В Канаде это пропорция составляет 50 на 50.

Отрасль общественно питания сочетает в себе три функции: производство готовой пищи; ее реализация; организация процесса потребления. Индустрия общественного питания удовлетворяет сложную совокупность потребностей – от базового утоления голода и

жажды до показателя престижа и статуса [3].

Система общественного питания – это один из видов предпринимательской деятельности. Структура предприятий общественного питания представлена следующими разновидностями: гастрономические рестораны, корпоративное питание, быстрое обслуживание, социальное питание. Общественное питание это одна из быстроразвивающихся сфер деятельности, которая постоянно подстраивается под изменяющийся стиль жизни современного человека. Набирают популярность услуги, облегчающие повседневную жизнь: например, приобретение готовых блюд или их заказ домой и на работу с доставкой.

Развитие сектора общественного питания в столице Приморского края г. Владивостоке имеет свои особенности. Последние годы отрасль претерпела кардинальные перемены. Главной причиной этих перемен является бурное развитие туризма. В 2018 году Приморский край посетили более 4 млн. человек, из них 780 тысяч зарубежных гостей. С изменением отрасли меняется и поведение потребителей услуг системы общественного питания. Предприятия общественного питания все в большей степени берут на себя функции организации досуга и культурного отдыха.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Система общественного питания в России очень часто использует опыт организации обслуживания в зарубежных странах [4, 5]. В работе [6] среди современных тенденций раз-

вития российского рынка общественного питания отмечается рост сетевых заведений общественного питания. Оценка структуры российского рынка общественного питания, темпы роста и динамика оборота общественного питания в стоимостном выражении рассматриваются в работе [7]. В работе [8] выделяются три этапа развития рынка общественного питания современной России. Автор утверждает, что определенная им периодизация позволяет понять логику и перспективы развития рынка общественного питания, возможности и направления дальнейшего его государственного регулирования и поддержки.

Региональные рынки общественного питания обладают своей спецификой. Они формируются под воздействием многих внутренних факторов, таких как национальные особенности и традиции потребления определенных продуктов питания. Разнообразие и специфика региональных рынков общественного питания обусловили появление множества публикаций, посвященных исследованию региональных рынков. В качестве примеров таких работ можно привести работы [9 - 12].

Развитие рынка общественного питания напрямую зависит от потребителей. Часто для исследования рынка общественного питания региона используется маркетинговый подход, основанный на создании информационно-аналитической базы с учетом информационных потребностей конкретных субъектов, участвующих в принятии управленческих решений в сфере общественного питания региона [13, 14]. В работах [15, 16] рассматриваются модели потребительского поведения различных сегментов рынка общественного питания. С развитием отрасли общественного питания возникла необходимость в разработке стратегии предприятий общественного питания, учитывающих возрастающую конкуренцию [17-19]. В качестве одного из механизмов конкурентной борьбы стало использование франшиз [20]. Важнейшим механизмом, обеспечивающим рыночные преимущества, стало использование бренда национальной кухни [21]. Появилось множество ресторанов и кафе, предлагающих познакомиться с национальными блюдами различных стран [22]. Национальная кухня собственного региона становится важнейшей составляющей при формировании туристского бренда территории [23, 24].

В последние годы распространение стали получать особые виды услуг предприятий общественного питания как, например, кейтеринг [25]. Стали появляться специализированные предприятия, ориентирующиеся на приверженцев здорового питания [26].

Зарубежные исследователи также рассматривают различные аспекты развития рынка общественного питания в своих странах [27, 28].

На рынке общественного питания г. Владивостока в той или иной степени проявляются общие тенденции развития рынка страны, рассматриваемые в приведенных выше публикациях. Однако, есть и свои отличия, и особенности, которые анализируются в рамках настоящей работы.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью настоящего исследования является определение особенностей и перспектив развития системы общественного питания Приморского края. Основными задачами исследования в рамках поставленной цели являются следующие:

- анализ основных экономических показателей системы общественного питания Приморского края;
- анализ предпочтений потребителей предприятий общественного питания г. Владивостока;
- выявление предпосылок формирования уникально-гастрономического бренда Приморского края;
- анализ процесса формирования уникального гастрономического бренда Приморского края;
- оценка значимости предприятий быстрого питания в системе общественного питания г. Владивостока.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Как свидетельствуют официальные статистические данные, оборот предприятий сферы общественного питания Приморского края показывает неуклонный рост уже почти 20 лет (рис. 1). Из 18 млрд. рублей оборота предприятий общественного питания 94% приходится на предприятия частной формы собственности. Общественное питание является зоной малого предпринимательства. На долю малого предпринимательства приходится 61% общего оборота. Инвестиции в основной капитал предприятий отрасли в 2018 году составили 692 млн. рублей (за год рост в 10,7%).

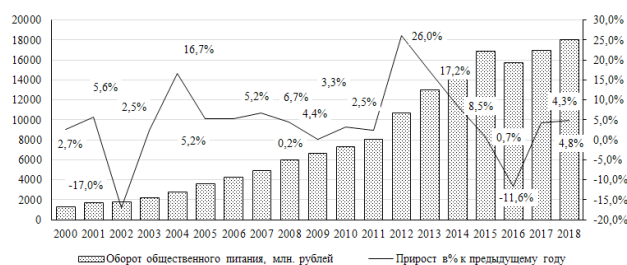


Рисунок 1 – Оборот предприятий сферы общественного питания Приморского края, млн. рублей [29]

На территории края действует более 1,5 тысяч предприятий общественного питания. В отрасли занято более 10 тысяч человек. Из них в крае зарегистрировано 1,8 тысячи индивидуальных предпринимателей.

Для анализа предпочтений потребителей предприятий общественного питания г. Владивостока был использован онлайн анкетный опрос. Вопрос по предпочтению предприятий общественного питания был задан в открытой форме. Респондентам предлагалось указать названия наиболее понравившихся предприятий общественного питания. Однако, по данным опроса не удалось сделать однозначного вывода даже на момент опроса. Основная проблема состояла в том, что респонденты не очень хорошо позиционируют предприятия общественного питания по видам. Нужно сказать, что и сами предприятия не проводят четкой грани. С другой стороны, некоторые бренды имеют сеть предприятий общественного питания по всему городу.

В результате опроса удалось определить восемь наиболее популярных ресторанов: Мишель, Высота, Лима, Лесная заимка, Миринэ, Китчен, Токио Кавай, Репаблик (ливной ресторан). Но можно сказать, что это очень приблизительный список. Кроме того, анализ сайтов на которых публикуются рейтинги предприятий общественного питания тоже не дал однозначного ответа. Все рейтинги рассчитываются на основании отзывов потребителей в сети. Различные сайты по рейтингам опираются на свои данные. Необходимо сказать, что рейтинги тоже плохо позиционируют предприятия по видам.

Среди ресторанов города можно выделить группу ресторанов, специализирующихся на приготовлении блюд из морепродуктов. Такие рестораны пользуются особой популярностью у туристов и гостей города. Здесь лидируют рестораны: Ogonek, Svoiy Fete, Del Mar, Пятый океан, Iz Brasserie.

В опросе более точно удалось составить рейтинг кафе г. Владивостока. Рейтинг возглавили такие кафе: Zuma, Токио (Токио Кавай), Studio, Pizza-House (кафе-пекарня), Хлопок (чайхона).

По данным опроса с уверенностью можно утверждать, что большинство потребителей города предпочитают посещать заведения, которые специализируются на национальных кухнях мира. Во Владивостоке представлены национальные кухни практически всех регионов мира. Здесь можно встретить и заведения мексиканской кухни, и даже индийской. И все-таки лидируют заведе-

ния с японской и китайской кухней. Доля потребителей, предпочитающих пробовать блюда национальной кухни, превышает 20%.

В текущем году предполагается произвести опрос потребителей города по видам предприятий общественного питания. В этот раз предполагается использовать вопросы с выбором из списков. Методику расчета рейтингов предприятий общественного питания города предполагается совершенствовать и в дальнейшем. Результаты предполагается обсудить с ведущими рестораторами города.

В связи с ростом туристского потока во Владивостоке возникла необходимость в формировании собственного гастрономического бренда. Гастрономический бренд способствует повышению конкурентоспособности территории. Гастрономический бренд Приморского края был официально оформлен, в мае 2017 года под общим названием «Pacific Russia Food». Узнаваемость бренда и его содержание определяется в коротком слогане нового бренда: «Чистая энергия даров моря и тайги».

Мало зарегистрировать гастрономический бренд, необходимо его продвигать и использовать для получения определенной выгоды для региона. Продвижением бренда занимаются прямые заинтересованные стороны (рис. 2).

Гастрономический бренд не появляется на пустом месте. Становление уникальной приморской кухни происходило под влиянием многих факторов. Можно выделить ряд основных факторов, оказавших влияние на его формирование:

1. Многочисленные переселенцы из других регионов вносили свой определенный вклад в становление местной кухни. Приморский край отличается высокой толерантностью к национальным культурам, зародившаяся во времена Советского Союза. Сегодня в городе работают рестораны и кафе, в которых представлены национальные кухни почти всех республик бывшего Советского Союза;

2. Большое влияние на становление особой приморской кухни оказали кухни соседних стран. Вначале моряки, а затем и туристы из Приморского края приобщались к особой традиционной кухне стран Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. Во Владивостоке трудно найти человека, который хотя бы раз не бывал в приграничных странах;



Рисунок 2 – Прямые заинтересованные стороны программы «Pacific Russia Food»

3. Проникновению кухни сопредельных государств, как ни странно, способствовал рост въездного туристского потока из этих стран. Оказалось, что туристы из Китая или Кореи даже в путешествии предпочитают привычную для них кухню. Рестораторам края пришлось приспосабливаться к спросу гостей. Для этого в край было приглашено множество поваров из соседних стран;

4. Рыбаки рыбодобывающего флота внесли тоже свой вклад в кулинарное разнообразие кухни Приморского

края. Обилие рыбы и морепродуктов в приловах побудили судовых коков к поиску новых интересных рецептов. При изобилии морепродуктов и стремлении разнообразить стол рыбаков пробуждали фантазию поваров. Затем многие рецепты переключивались в домашнюю, а затем и в ресторанный кухню;

5. Прибрежная морская зона города богата морскими деликатесами. У предприятий общественного питания всегда есть возможность получить самые свежие морепродукты;

6. Уникальная природа дальневосточной тайги (флора и фауна) также служит важным поставщиком ингредиентов многих блюд, предлагаемых в ресторанах края.

Приморская кухня стала гастрономическим котлом различных кулинарных направлений. Важным преимуществом бренда является качество и особенная свежесть продуктов. Можно утверждать, что в настоящее время в крае сформировалась узнаваемая концепция гастрономического бренда.

Однако, каноны и рецептура фирменных блюд постоянно уточняются, многие рецепты еще требуют своей «огранки».

Мощным инструментом продвижения гастрономического бренда Приморского края стали гастрономические фестивали, посвященные местной тематике. В настоящее время набралось так много гастрономических фестивалей, что был даже создан специальный календарь фестивалей дальневосточной кухни [30]. Наиболее известными гастрономическими фестивалями, которые проводятся во Владивостоке, стали фестивали «Держи краба» и «На Гребне». Гастрономические фестивали способствовали развитию такого нового вида туризма для Приморского края, как гастрономический туризм [31]. Гастрономический туризм все-таки ассоциируется с праздничной едой.

Если говорить о поведенческом питании в системе общественного питания г. Владивостока, нельзя обойти вниманием такую отдельную категорию предприятий общественного питания, как предприятия быстрого питания (fast-food). Этот вид предприятий является самым массовым не только по количеству предприятий, но и количеству потребителей.

Родиной fast-food считаются Соединенные Штаты Америки. Рестораны быстрого питания предназначены, в первую очередь, для того чтобы дать возможность быстро и сравнительно дешево перекусить занятым работникам небогатым людям.

Увеличение интереса к fast-food – общемировая тенденция. По данным экспертов NPD Group, в 2017 году заведения этого формата формировали 10,4% рынка общепита в Великобритании, 6,9% – в США, 3,2% – в Германии, 1,4% – во Франции.

Фастфуд – самый крупный сегмент рынка общественного питания в России. По официальным данным, в России в настоящее время действует более 90 сетей быстрого питания. Современный темп жизни диктует определенные предпочтения в питании – клиенты заведений хотят поесть быстро, дешево и вкусно [32, 33]. В российских заведениях fast-food средний чек составляет 336 руб. Основные посетители заведений fast-casual – люди в возрасте от 16 до 35 лет (62%). Популярность сетям fast-food обеспечивают молодежь и работники офисов.

В среднем по России за 2018 г сегмент рынка фуд-сервиса вырос на 13%. В крупных городах, в том числе и во Владивостоке, рост сектора оценивается в 26%. Такой рост обеспечивает не только спрос, но и быстрая окупаемость бизнеса по сравнению с другими секторами общественного питания.

Для оценки популярности различных сетей fast-food в студенческой среде был произведен опрос студентов вузов г. Владивостока (табл. 1). Часто посещают заведения fast-food от 13% до 20% студентов. Избегают посещения fast-food 31% студентов.

Таблица 1 – Предпочтения известных брендов Fast-food в студенческой среде (опрос 2018 года)

Бренд сети Fast-food	Посещаю чаще других	Посещаю достаточно часто	Посещаю время от времени	Никогда не посещал
Fast-food Royal Burger	0,01	0,07	0,56	0,36
Fast-food OKI DOKI	0,04	0,16	0,57	0,23
Fast-food KFC	0,06	0,14	0,47	0,34
Fast-food Hesburger	0,03	0,11	0,46	0,40
Fast-food Burger King	0,07	0,16	0,51	0,25
В среднем	0,04	0,13	0,52	0,31

Во Владивостоке в последние годы получил распространение специфический вид предприятий fast-food – это автокафе. Сейчас за ними закрепилось название пит-стопы. Это заведения быстрого питания для автомобилистов. Для Владивостока, в котором больше всего в России количество автомобилей на душу населения, такой вид обслуживания весьма востребован. Обычно предприятия fast-food располагаются в местах скопления людей, узловых точках города и т.п. Киоски автокафе, наоборот расположены на тихих улицах, где мало пешеходов. Такие заведения обязательно имеют парковочные места и, как правило, работают круглосуточно.

Приморский край является курортной зоной. В летний период прибрежная зона переполнена туристами из соседних регионов. Большинство туристов питаются в импровизированных точках быстрого питания. Тут уж речь не идет об известных сетях. Кто только не занимается продажей питания. Нарушения торговли повсеместные, антисанитария вопиющая. В Приморском крае в летний сезон этот бизнес почти неконтролируемый. Это клондайк для коррупционеров всех мастей. При этом бюджет края теряет огромные деньги.

Неконтролируемый бизнес быстрого питания является одной из проблем г. Владивостока и Приморского края в целом. Между тем, эту проблему решить достаточно просто. Можно просто организовать мобильное приложение для обратной связи с потребителями и отдыхающими. И, конечно, все точки питания должны быть оборудованы электронным чековым оборудованием.

Говоря о fast-food нельзя признать это явление позитивным. Самое печальное, что последствия могут проявиться не сразу, а спустя годы [34]. Поэтому необходимы определенные меры по снижению распространения этого вида деятельности. Помимо экономии времени, частое питание в заведениях fast-food очень вредно для здоровья. Прежде всего – это несбалансированное питание, увлечение которым неизбежно приводит к нарушению работы желудочно-кишечного тракта и быстрому ожирению. Технологии приготовления fast-food часто содержат канцерогенные вещества, что также наносит вред организму. Иногда масла для жарки блюд используются бесконечно с частичной фильтровкой осадка. Под воздействием высокой температуры происходит образование канцерогенных веществ, хотя внешний вид и даже вкус блюд при этом могут не пострадать. Кроме всего прочего, ингредиенты, используемые для приготовления fast-food, содержат пищевые добавки: красители, разрыхлители, ароматизаторы, стабилизаторы, консерванты, антиоксиданты.

В заключение необходимо обратить внимание на организацию социального питания. В настоящее время в системе школьного питания сложилась более или менее благополучная обстановка. Однако питание студентов в вузах никак нельзя назвать социальным. К такому выводу мы пришли в результате специального анкетного опроса студентов вузов Владивостока. Проведенные исследования показали, что питание студентов, практически никем не регулируется, поэтому большинство из них питается не полноценно [35]. Цены в вузовских столовых и буфетах часто выше, чем в аналогичных предприятиях питания города. Следует рассмотреть ввод стандартов на некоторый набор блюд в студенческих

столовых, как по ценам, так и по объему порций.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На развитие системы общественного питания г. Владивостока оказывает большое влияние возрастающий туристский поток из сопредельных государств. Кроме того, в летний период край посещает большое количество туристов из соседних регионов России.

С ростом спроса в ресторанах на фирменные блюда стал ощущаться недостаток мяса диких животных. В настоящее время в крае почти не осталось промыслово-охотничьих хозяйств. В связи с этим назрела необходимость создания специализированных ферм по разведению диких животных. Ресторанам требуется бесперебойное снабжение свежим мясом. Есть проблемы и с поставкой дикоросов в необходимом объеме и требуемого качества. Назрела необходимость совершенствования законодательного регулирования рынка дикоросов, развития системы потребительской кооперации. Пока вопросы с поставкой сырья не урегулированы, спрос на дары тайги способствует расширению браконьерства.

Рост потока туристов, с одной стороны, очень полезен для экономики края, но есть и отрицательные последствия этого процесса. Бюджетные заведения общественного питания вымываются из системы общественного питания. Происходит часто необоснованный рост цен. Молодежь все больше переориентируется на предприятия fast-food, что отрицательно сказывается на их здоровье.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мартышенко Н.С. Независимые исследования общественного мнения жителей Приморского края по вопросу качества жизни и рекреации // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2013. № 4 (22). С. 199-213.
2. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С. Применение когнитивной модели для управления качеством жизни в регионе // Вестник НГИЭИ. 2016. № 9 (64). С. 98-107.
3. Овчинникова К.А. Тенденции развития регионального рынка общественного питания // Экономика и социология. 2017. № 35. С. 30-33.
4. Казакова Т.И. Зарубежный опыт работы организаций общественного питания // Вестник НГИЭИ. 2014. № 1 (32). С. 70-75.
5. Буньковский Д.В. Европейский опыт взаимодействия малого, среднего и крупного производственного предпринимательства // Baikal Research Journal. 2011. № 3. С. 27.
6. Зиятдинова П.М., Зиятдинова В.В. Тенденции развития рынка общественного питания // Вестник Димитровградского инженерно-технологического института. 2018. № 2 (16). С. 79-84.
7. Конобеева А.Б., Лошков Б.Д., Сулимова Е.А. Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в России // Инновации и инвестиции. 2017. № 11. С. 89-92.
8. Мазанкова Т.В. Трансформация рынка общественного питания в пореформенный период российского общества // Власть и управление на Востоке России. 2018. № 4 (85). С. 100-110.
9. Глазкова Е.В., Ивашкина М.С. Современное состояние и тенденции развития рынка общественного питания РМ // Вектор экономики. 2017. № 2 (8). С. 8.
10. Малова И.В., Воронин М.В., Богомолов Е.А. Оценка развития рынка общественного питания (на примере ивановской области) // Экономика и предпринимательство. 2017. № 2-2 (79). С. 491-496.
11. Старовойтова Я.Ю., Мекерова О.В., Чузунова О.В. Оценка развития регионального рынка общественного питания // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3-1 (32). С. 157-163.
12. Воротилова О.А., Гудыма А.В. Анализ и перспективы развития рынка общественного питания в региональных условиях // Управление. Бизнес. Власть. – 2017. – № 5 (14). – С. 68-71.
13. Исаенко А.В., Яковлева Л.Р., Чурсина Е.В. Маркетинговые исследования покупательских предпочтений на рынке общественного питания белгородской области // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 4 (56). С. 60-69.
14. Садыкова Г.И. Маркетинговая оценка качества услуг рынка общественного питания в условиях трансформации экономического развития // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 2. С. 219-224.
15. Орлова А.И., Сидякова В.А. Модель развития отдельного сегмента рынка общественного питания // Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67). С. 956-962.
16. Исаенко А.В., Яковлева Л.Р., Чурсина Е.В. Потребительская сегментация рынка общественного питания белгородской области как основа маркетинговой стратегии бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3-2 (68). С. 905-910.
17. Медведева О.М., Попова А.С. Формирование критериев конкурентоспособности предприятия общественного питания // Практический маркетинг. 2016. № 2 (228). С. 18-23.

18. Мартышенко Н.С. Конкурентное позиционирование предложения территориального туристского продукта Приморского края в Северо-Восточной Азии // Экономика и предпринимательство. 2011. №5. С. 153–163.
19. Печерица Е.В., Попова Т.О., Тестина Я.С., Кучумов А.В. Problems competitiveness in the market of public catering services of Saint Petersburg // Сервис в России и за рубежом. 2017. Т. 11. № 6 (76). С. 67-84.
20. Зиятдинова П.М., Зиятдинова В.В. Анализ рынка франшиз общественного питания // Экономика и предпринимательство. 2018. № 7 (96). С. 977-981.
21. Капкан М.В. Современная кухня России как репрезентант национальной культуры // Известия Уральского федерального университета. Серия 2: Гуманитарные науки. 2014. № 1 (124). С. 81-91.
22. Ким И.Д. Целевая аудитория японской кухни: сегменты и культура потребления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-4 (53). С. 918-924.
23. Кобякина О. Е. Брендинг территорий: национальная кухня как один из атрибутов бренда страны (на примере Дании, Швеции, Латвии и России) // Медиаскоп. 2014. №. 4. С. 9-9.
45. Гончарова И. В., Гончаров Д. С. Влияние гастрономического бренда на привлекательность туристской дестинации // Профессиональное образование и общество. 2017. №. 1. С. 214-221.
25. Кибко Е.В. Кейтеринг – новый сегмент рынка общественного питания // Экономика и социум. 2015. № 5-1 (18). С. 604-607.
26. Маюрникова Л.А., Новоселов С.В., Уржумова А.И. Здоровье, как фактор инновационного развития сферы питания // Современная наука и инновации. 2017. № 1 (17). С. 83-87.
27. Chen J. L. et al. The relationship among service quality, relationship quality, and customer loyalty for chain restaurant industry // International Journal of Marketing Studies. 2016. Т. 8. №. 3. С. 33-42.
28. Wu T. J., Zhao R. H., Tzeng S. Y. An empirical research of consumer adoption behavior on catering transformation to mobile O2O // Journal of Interdisciplinary Mathematics. 2015. Т. 18. №. 6. С. 769-788.
29. Приморье в цифрах: Краткий статистический сборник/ Приморскстат, 2019. – 68 с.
30. Мартышенко Н.С. Формирование ивент-стратегии развития въездного туризма в Приморском крае // Event-маркетинг. 2012. №3. С. 178-197.
31. Локша А.В., Петрова Н.И. Особенности развития туризма в Приморском крае // Вестник НГИЭИ. 2018. № 12 (91). С. 58-68.
32. Игнатьев В.П. Тенденции развития ресторанов быстрого питания // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2017. № 4. С. 35-38.
33. Гугелев А.В., Голд Н., Чистякова С.В. Современные аспекты конкурентной борьбы ресторанов быстрого питания // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 2 (31). С. 81-93.
34. Рыжиков С.Н. Формирование концепции отрицательного синергизма // Журнал философских исследований. ООО «Научно-издательский центр ИН-ФРА-М». 2017. Т. 3. №. 4. С. 105-121.
35. Мартышенко Н.С. Исследование проблем организации питания студентов университета: социально-экономические аспекты // Теоретическая и прикладная экономика. 2017. № 3. С. 70-89.

Статья поступила в редакцию 26.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0054

**ОЦЕНКА ИСПОЛНЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ПРИМОРСКОГО КРАЯ НА 2013-2020 ГОДЫ»**

© 2019

Левкина Елена Владимировна, старший преподаватель
кафедры экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: a553330@mail.ru)*

Лялина Жанна Ивановна, кандидат экономических наук,
заведующий кафедрой «Финансы и кредит»

*Дальневосточный федеральный университет
(690091, Россия, Владивосток, ул. Суханова, 8, e-mail: lyalina.zhi@dvfu.ru)*

Титова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: Natalya.Titova@vvsu.ru)*

Аннотация. В настоящее время успешное и динамичное развитие предпринимательства возведено в ранг национальной идеи. Сложность реализации данной цели заключается в необходимости комплексной государственной поддержки предпринимательских структур. Одним из инструментов такой поддержки являются федеральные и региональные государственные программы по развитию предпринимательства. При их составлении разрабатывается комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования предпринимательских структур. В данной статье проведена оценка исполнения и финансирования мероприятий государственной программы по развитию предпринимательства в Приморском крае. Полученные научные и практические результаты базируются на экономико-статистических и аналитических методах обработки информации. Теоретическую и методологическую базу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов по анализу эффективности государственных программ и развитию предпринимательства в Российской Федерации и Приморском крае, а также отчеты об исполнении подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства Приморского края» Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» Администрации Приморского края. В результате исследования сделан вывод о недостаточной информированности предпринимательских структур о проводимых Администрацией мероприятиях, а также о недостаточном использовании денежных средств, предназначенных для их исполнения.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственные программы, финансирование, оценка исполнения государственных программ, государственный бюджет, программно-целевой подход, Приморский край

**ASSESSMENT OF THE EXECUTION AND FINANCING OF THE ACTIVITIES OF THE STATE
SUB-PROGRAM “DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP
OF THE PRIMORSKY KRAI 2013-2020”**

© 2019

Levkina Elena Vladimirovna, senior lecturer of the Department
of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street, 41, e-mail: a553330@mail.ru)*

Lialina Zhanna Ivanovna, candidate of economic Sciences,
head of the Department “Finance and credit»

*Far Eastern Federal University
(690091, Russia, Vladivostok, Suhanova street, 8, e-mail: lesyeva@mail.ru)*

Titova Natalya Yuryevna, candidate of economic sciences, associate professor,
Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street, 41, e-mail: Natalya.Titova@vvsu.ru)*

Abstract. Currently, the successful and dynamic development of entrepreneurship has become a national priority. The complexity of this goal is the need for comprehensive state support of business structures. One of the instruments of such support is federal and regional state programs for the development of entrepreneurship. Activities aimed at improving the functioning of business structures are being developed during the complication of the state programs. This article assesses the execution and financing of activities of the state program for the development of entrepreneurship in Primorsky Krai. The obtained scientific and practical results are based on economic, statistical and analytical methods of information processing. The theoretical and methodological base of the study was composed of the works of domestic and foreign authors on the analysis of the effectiveness of state programs and development of entrepreneurship in the Russian Federation and Primorsky Krai, as well as reports on the implementation of the subprogramm “Development of small and medium-sized businesses in the Primorsky Territory for 2013-2020” of the State program “Economic development and innovative economy of Primorsky Krai” of the Administration of Primorsky Krai. As a result of the study, it was concluded that the business structures are not sufficiently informed about the activities carried out by the Administration, as well as about the insufficient use of funds intended for their execution.

Keywords: small and medium entrepreneurship, government programs, financing, assessment of the implementation of government programs, state budget, program-target approach, Primorsky Krai

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Программно-целевой подход к планированию бюджета, действующий на территории Российской

Федерации с 2012 г., служит эффективным инструментом совершенствования системы государственных финансов и развития экономики страны. Для исполнения задач, поставленных Правительством, в государствен-

ных программах предусмотрен перечень мероприятий по их реализации. Данные мероприятия представляют собой организованные действия, направленные на решение конкретной поставленной задачи. В паспорте подпрограмм отражаются сами мероприятия, сроки их реализации, ответственные исполнители и соисполнители, а также ожидаемые результаты от их исполнения.

Оценка степени реализации мероприятий соответствует уровню фактических затрат плановым – все это применяется для оценки эффективности как отдельных подпрограмм, так и всей государственной программы в целом. Это необходимо для проведения ежеквартального мониторинга, на основании которого составляется годовой отчет. Мониторинг эффективности носит предупредительную функцию, позволяя выявить отклонения в ходе исполнения государственной программы.

В случае проведения оценки эффективности использования средств краевого бюджета рассматривают фактические и плановые суммы, заявленные на реализацию мероприятия. Показатель считается выполненным, если достигнут уровень в 95% и выше, и он не ниже значения предыдущего года. Для мероприятий оценка эффективности также проводится в виде контроля за наступлением события, когда число наступивших в срок событий сравнивают с их общим запланированным количеством [1].

В настоящее время проблемам развития малого и среднего предпринимательства уделяется повышенное внимание на уровне Правительства РФ. Это обусловлено тем, что именно данный сектор экономики является драйвером экономического развития страны, но в то же время он зависит от государственной политики и от поддержки, оказываемой на региональном и федеральном уровнях. В этой связи оценка эффективности государственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства является индикатором того, насколько благоприятная предпринимательская среда региона, что обуславливает актуальность и проблематику данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

Тема оценки эффективности государственных программ по развитию предпринимательства привлекает внимание немногочисленного сообщества ученых, среди членов которого следует выделить таких авторов как Адаменко А.А., Фрумина С.В., Петров Д.В., Стадник А.И. и др. [2-5]. Более обширной темой исследования является анализ развития предпринимательства в Приморском крае и на Дальнем Востоке РФ [6-21]. В то же время, вопросы анализа практического исполнения государственных программ по развитию предпринимательства на региональном уровне изучены недостаточно. В частности, требуют более детального анализа вопросы реализации мероприятий по исполнению задач государственных программ, что требует проведения тщательного внешнего финансового контроля.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является оценка исполнения и финансирования мероприятий государственной подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства Приморского края на 2013-2020 годы» Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» [22, 23]. Реализация данной цели позволит выявить проблемные аспекты, возникающие в процессе реализации подпрограммы, а также даст возможность провести анализ выявленных нарушений.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В Приморском крае государственная поддержка предприятий малого и среднего бизнеса обеспечивается подпрограммой «Развитие малого и среднего

предпринимательства» Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013-2020 годы». Рассмотрим основные моменты, раскрытые в данном документе [23]. В процессе реализации задачи 1 «Финансовая поддержка организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» предусмотрено проведение 4 мероприятий, направленных на:

– финансирование организаций, образующих инфраструктуру поддержки МСП, в виде субсидий на возмещение части затрат, возникших в ходе проведения мероприятий по повышению эффективности и конкурентоспособности предприятий (2013 г.);

– предоставление субсидий на возмещение расходов деятельности организаций «Региональный центр координации поддержки экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Приморского края» (созданного в рамках мероприятия из средств краевого бюджета в 2013 г.) и «Гарантийный фонд Приморского края» (2013-2020 гг.).

На 2016 г. из общей суммы выделенных средств на реализацию подпрограммы, на исполнение задачи отведено 25%. В соответствии с паспортом подпрограммы на 2018 г. актуальными остаются 2 мероприятия.

В 2013 г. в рамках решения задачи было проведено мероприятие, направленное на финансирование организаций, образующих инфраструктуру поддержки МСП, в виде субсидий на возмещение части затрат, возникших в ходе проведения мероприятий по повышению эффективности и конкурентоспособности предприятий. Субсидии были предоставлены 9 организациям на общую сумму 10,2 млн рублей (освоение бюджетных средств на 97,4%), из средств краевого бюджета сумма освоена полностью, средства из федерального бюджета освоены на 96,8%. Начиная с 2014 г. мероприятие не реализуется.

В 2013 г. в рамках реализации подпрограммы была создана автономная некоммерческая организация «Региональный центр координации поддержки экспортоориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Приморского края», были выделены средства в размере 36 тыс. рублей. Основной целью организации выступает поддержка субъектов МСП в продвижении товара на внешние и межрегиональные рынки. Деятельность в паспорте подпрограммы предусмотрена на все время её реализации. Мероприятие по финансированию работы центра можно назвать успешным, за 2013-2016 гг. все выделенные средства из краевого и федерального бюджета освоены на 100%. В 2017 г. на поддержку функционирования центра было выделено 28,85 млн рублей, в том числе 9,4 млн рублей из средств краевого бюджета. Эти суммы идут, но покрытие расходов, связанных с деятельностью экспортоориентированных предприятий малого бизнеса, и деятельность центра по данному вопросу можно назвать успешной: всего было проведено 2638 консультаций (100,8% выполнение плана), было заключено 50 экспортных контрактов вместо 44 плановых, в 2 раза было превышено количество оказанных финансовых поддержек (852 субъекта).

В некоторых случаях в рамках проведения мероприятия могут быть предусмотрены контрольные события, которые учитываются при проведении оценки эффективности подпрограммы; они отвечают на вопрос «да» или «нет». Чаще всего это могут быть: подписание соглашения, утверждение победителя конкурса и т.п., осознанно выступает наличие конкретной даты наступления события.

Финансовая поддержка деятельности некоммерческой организации «Гарантийный фонд Приморского края» реализуется на всем протяжении существования подпрограммы, а в 2013 г. выступала в роли задачи, а не мероприятия. В 2013-2014 г. из средств краевого и

федерального бюджета выделялось по 100 млн рублей, которые успешно были освоены. В 2015-2016 гг. сумма финансирования снизилась в 2 раза, при этом в 2015 г. план по освоению средств был недовыполнен на 7,3%. В 2017 г. «Гарантийным фондом» было оказано 181 услуга по поручительству в банке для субъектов малого и среднего предпринимательства. Выделенные средства на осуществление функций в размере 68 млн рублей освоены.

В рамках реализации первой задачи в 2017 г. по плану было создание новой автономной некоммерческой организации «Инжиниринговый центр Приморского края». Главная цель указанного объекта проявляется в реализации услуг для сектора малого и среднего предпринимательства в приоритетной экономической сфере, а именно в сфере промышленного производства. Но мероприятие считается невыполненным, т.к. Администрацией Приморского края было принято решение не вводить в действие «Инжиниринговый центр» ввиду появления на базе Дальневосточного федерального университета организации со схожими функциями. Это событие повлекло за собой неисполнение еще одного мероприятия в рамках этой задачи – предоставление субсидий на создание данной организации, поэтому на 2017 г. невыполненными были 2 мероприятия в рамках первой задачи.

В процессе реализации задачи 2 «Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для внутреннего рынка Российской Федерации и (или) экспорта» предусмотрено проведение 8 мероприятий:

- предоставление субсидий или грантов объектам МСП, осуществляющих деятельность на внутреннем рынке, на возмещение части затрат по регистрации ИП или ЮЛ, первому пашуальному взносу (2013-2014 гг.);

- выделение субсидий по уплате предприятиями малого и среднего бизнеса лизинговых платежей (2013-2016 гг.), затрат на разработку и внедрение инновационной продукции (2013 г.), затрат на повышение энергоэффективности производства (2013 г.), финансовая поддержка экспортноориентированных предприятий (2013-2020 гг.);

- предоставление субсидий ИП для создания учреждений, в которых занимаются с детьми дошкольного возраста по общеобразовательным программам и присматривают за ними (2014-2020 гг.);

- возмещение части затрат в виде субсидий на организацию соответствия некоторым техническим регламентам Таможенного союза пищевой продукции (2015-2020 гг.);

- возмещение затрат на реализацию муниципальных программ (2013-2020 гг.) технически необходимо отнести к следующей задаче 3, но в паспорте мероприятие относится к задаче 2.

На 2016 г. из общей суммы выделенных средств на реализацию подпрограммы, на исполнение задачи отведено 74%. В соответствии с паспортом подпрограммы, на 2018 г. актуальными остаются 4 мероприятия.

В 2013-2014 гг. проводилось мероприятие по финансовой поддержке предпринимателей, желающих работать на внутреннем рынке. Субсидии и гранды частично покрывали расходы по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также расходы по выплате прав на франшизу. Средства в полной мере были освоены, однако финансирование данного мероприятия прекратилось с 2015 г.

Изменения коснулись следующего мероприятия – финансовая поддержка субъектов МСП на возмещение части лизинговых платежей (в 2013 г. мероприятие классифицировалось как задача, начиная с 2014 г. – как подпункт). Реализацию можно характеризовать как успешную, план выполнялся на 100% всё время. В 2017 г. помощь была предоставлена 14 субъектам на сумму 16,9 млн рублей.

Часть мероприятий была реализована только в 2013 г. Осуществлялось исполнение мероприятия по финансированию части затрат на внедрение технологичного оборудования и производства инновационных товаров. Всего было выделено 6,8 млн рублей, около 85% денежных средств поступало из федерального бюджета. Выдавались субсидии на финансирование части затрат по проведению энергетических обследований, работ в области энергосбережения и т.п. Всего было выделено 7,3 млн рублей.

Следующее мероприятие зарекомендовало себя как неэффективное в части финансирования – это возмещение части затрат для экспортноориентированных предприятий, связанных с участием в выставках, уплатой процентов по кредитам, проведению работ на установление соответствия регламенту страны-получателя товара и т.д. В 2013 г. план не был выполнен на 37,7%, в 2014 г. сумма поступлений на реализацию уменьшилась, и план не был выполнен на 1%, в 2015 г. было решено снизить сумму финансирования до 100 тыс. рублей, которые пошли 1 субъекту МСП на возмещение части процентных платежей. В 2016 г. сумму оставили прежней, но ни один субъект не воспользовался данным видом поддержки. В 2017 г. по данному вопросу обратился один субъект, ему были выделены средства в объеме 0,1 млн рублей.

В 2014 г. было выделено 24 млн рублей из федерального и 6 млн рублей из средств краевого бюджета на субсидии субъектам МСП, осуществляющим дошкольную образовательную деятельность и выполняющими присмотр за детьми дошкольного возраста. При этом суммы фактически исполненных финансовых обязательств были ниже в 3 раза. В 2015 г. было решено уменьшить размер выделяемых средств (план был недовыполнен на 17,6%), в 2016 г. сумму в 10,3 млн рублей из краевого бюджета удалось полностью освоить.

В 2015 г. были выделены средства на возмещение части затрат по выполнению технического регламента о безопасности пищевой продукции, но средства в размере 1,5 млн рублей были освоены лишь на 8%, в 2016 г. сумму снизили, но фактические расходы на субсидии составили лишь 180 тыс. рублей (14% от плановых). При этом в отчете Администрации Приморского края мероприятие не числится как выполненное, т.к. заявлено исполнение хотя бы одной субсидии. В 2017 г. за финансовой помощью по данному пункту не обратился ни один субъект малого и среднего предпринимательства, поэтому данное мероприятие числится как невыполненное.

До 2014 г. расходы на возмещение затрат на поддержку программ развития малого и среднего предпринимательства в виде субсидий бюджетам муниципальных образований числилась как задача и расходы на ее проведение доходили до 50% от общих расходов на подпрограмму. С 2015 г. была отнесена как мероприятие в рамках решения задачи 2, однако задача 3 теперь вовсе осталась без отражающих ее работу индикаторов. Это единственное мероприятие, на реализацию которого выделяются средства муниципальных образований. В рамках данного мероприятия в 2017 г. было введено новое мероприятие по предоставлению субсидий монопрофильным муниципальным образованиям. Начало его реализации прошло успешно, в рамках первого финансового года была оказана 21 финансовая поддержка на сумму 23,5 млн рублей 4-х городам.

В процессе реализации задачи 4 «Формирование положительного образа предпринимателя, популяризация роли предпринимательства» предусмотрено проведение 4 мероприятий:

- проведение и организация конкурса «Предприниматель Приморья» и «Ты – предприниматель» (2013-2020 гг.), мероприятий по празднованию Дня российского предпринимателя, конференции предпринимателей (2014-2020 гг.), Съезда предпринимателей (2013-2017 гг.);

– организация и сопровождение сайта «Малый бизнес Приморья» в рамках осуществления информационной поддержки (2013-2020 гг.).

На 2016 г. из общей суммы выделенных средств на реализацию подпрограммы, на исполнение задачи отведено не более 1%. На 2018 г. актуальными останутся 3 мероприятия.

В процессе реализации задачи 5 «Организация и проведение выборочного обследования (в форме анкетирования) субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для внутреннего рынка Российской Федерации» в течение 2013-2020 гг. происходит систематический сбор и анализ информации от выборочного исследования целевой подгруппы. На 2017 г. из общей суммы выделенных средств на реализацию подпрограммы, на исполнение задачи финансовые средства не предусмотрены.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

В целом, анализ мероприятий показал, что они имеют понятную и простую для восприятия структуру, реализуются в соответствии с поставленными задачами, имеют целевую направленность. Было установлено, что мероприятие, направленное на развитие молодежного предпринимательства, решается в рамках 4 задачи и осуществляется посредством проведения конкурсов «Предприниматель Приморья» и «Ты – предприниматель».

Анализ отчетов Администрации Приморского края показал, что в 2013-2014 гг. описание количества исполненных и не исполненных мероприятий не указывалось, с точки зрения проведения внешнего государственного финансового контроля это вызывало затруднения, т.к информация о том, в каком виде их оценивать тоже недоступна. В 2015 г. информация стала доступна и видно, что из 11 мероприятий все они оказались выполненными, в 2016 г. 1 из 11 мероприятий проведено не было. Согласно годовым отчетам о ходе реализации, в 2017 г. было запланировано 12 мероприятий, из них 3 остались не исполненными.

Таким образом, на 2017 г. актуальными оставались 11 мероприятий в рамках реализации подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства», направленных на финансовую поддержку части расходов субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на внутреннем рынке, а также занимающихся экспортом. Из средств краевого и федерального бюджета в 2016 г. была создана автономная некоммерческая организация «Региональный центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Приморского края», также оказывается финансовая поддержка некоммерческой организации «Гарантийный фонд Приморского края». Предпринимательским структурам оказывается информационная поддержка в сети интернет, а также проводятся конкурсы и конференции для популяризации образа предпринимателя. В целом реализацию мероприятий можно назвать успешной, однако суммы, направленные на их проведение, не всегда оказываются усвоенными в полной мере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Уксуменко А.А., Мацыга Ф.А. Бюджетное планирование как инструмент реализации социально-экономической политики региона // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2016. Т. 8. № 3 (34). С. 33-40.
2. Адаменко А.А., Петров Д.В., Стадник А.И. Виды и формы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в России // Вестник Академии знаний. 2018. № 5 (28). С. 10-14.
3. Шнайдер О.В., Памурзин В.А. К вопросу значимости развития малого бизнеса в России // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 101-104.
4. Фрумина С.В. О государственных программах, стимулирующих развитие малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 7. С. 98-107.
5. Шумик Е.Г. Особенности стратегии динамического развития

предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-1 (62). С. 973-976.

6. Балдина Ю.В., Петрук Г.В., Лебединская Ю.С. Государственно-частное предпринимательство как инструмент динамичного функционирования туристского кластера в условиях территорий опережающего развития (на примере Приморского края РФ). Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2017. Т. 10. № 1. С. 200-217.

7. Кузубов А.А., Каба В.О., Чжан Ц. Основные аспекты государственной поддержки в развитии малого и среднего бизнеса России и экономически-развитых стран // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 67-71.

8. Владимиров Л.Е., Паушук Н.Р. Оценка влияния инструментов государственного регулирования как фактор повышения конкурентоспособности Приморского края // Экономика устойчивого развития. 2019. № 1 (37). С. 107-112.

9. Батурина О.А., Кузнецова Ю.П. Оценка потенциала Уссурийского городского округа для развития малого и среднего предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-1 (65). С. 447-450.

10. Малиновская В.В., Шнайдер О.В. Развитие малого бизнеса: проблемы и решения // Карельский научный журнал. 2014. № 3 (8). С. 81-83.

11. Деркач С.Н., Левкина Е.В. Инновационные пути развития предпринимательства (на примере рыбной отрасли Приморского края) // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2015. № 3 (30). С. 34-38.

12. Красова Е.В., Жданова А.С. Место и роль малого предпринимательства в развитии экономики России // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. № 5. С. 155-159.

13. Левкина Е.В., Лебедин А.А., Дмитренко Д.А. Значение упрощенной системы налогообложения в укреплении экономики субъектов малого предпринимательства // Карельский научный журнал. – 2017. – № 2. – С. 72-75

14. Левкина Е.В., Лебедин А.А., Дмитренко Д.А. Роль упрощенной системы налогообложения в развитии малого предпринимательства // Карельский научный журнал. – 2017. – № 2. – С. 109

15. Салтыков М.А., Шибанов В.Е. Анализ экономической эффективности инвестиционных проектов, финансируемых из средств федерального бюджета на развитие отраслевых комплексов ДВФО (на примере Приморского края) // Фундаментальные исследования. 2014. № 11-12. С. 2705-2712.

16. Смицких К.В., Паушук Н.Р. Обзор методических подходов к социально-экономической оценке эффективности развития предпринимательства // Актуальные вопросы экономики и управления сборник материалов II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 116-129.

17. Холодный В.К., Василенко М.Е. Студенческое предпринимательство в Приморском крае // ЭКО. 2016. № 1 (499). С. 170-175.

18. Силкина А.А., Балдина Ю.В. Малое предпринимательство и его роль в развитии экономики региона на примере Приморского края // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 7 (36). С. 126-131.

19. Юрина В.С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. региональная политика // Балканско научно обозрение. 2018. № 1. С. 18-20.

20. Яремчук И.Л. Теория предпринимательства и основные аспекты ее развития // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 1 (6). С. 110-112.

21. Нурмухаметов А.В. Теория и практика государственного регулирования и поддержки малого и среднего предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 83-89.

22. Об утверждении порядка принятия решений о разработке государственных программ Приморского края, № 566-ПК: [по состоянию на 30 декабря 2014 г. : постановление Администрации Приморского края 30 декабря 2011 г.]. – Консультант плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

23. Об утверждении государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика приморского края» на 2013 – 2020 гг.», № 382-ПК : [по состоянию на 7 декабря 2012 г. : постановление Администрации Приморского края 7 декабря 2012 г.]. – Консультант плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

Статья поступила в редакцию 07.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 332.14

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0055

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ОСНОВЕ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

© 2019

Левченко Татьяна Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления

Сунтуфий Анна Александровна, студент кафедры экономики и управления

Федорова Лидия Сергеевна, студент кафедры экономики и управления

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: tat_levchenko22@mail.ru)*

Аннотация. Актуальность данного исследования определяется значением Приморского края как крупнейшего дальневосточного региона для российской экономики, а также государственными стратегическими приоритетами в области экономической безопасности. Достижение целей, определенных в принятой в 2017 году Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года, невозможно без успешного развития отдельных регионов, достижения ими заданных социально-экономических показателей. В качестве цели статьи определена оценка уровня экономической безопасности Приморского края и определение возможных инструментов его повышения. Для достижения поставленной цели были использованы методы экономико-статистического анализа, логический и исторический методы. В работе проведен анализ основных социально-экономических показателей развития Приморского края с точки зрения оценки региональной экономической безопасности, выявлены проблемные точки. С помощью SWOT-анализа выявлены угрозы экономической безопасности и возможности для развития края, определенные его сильными сторонами, а также экономическим потенциалом. В качестве перспективного инструмента повышения уровня региональной экономической безопасности предложено более активное использование механизмов государственно-частного партнерства, которые способствуют повышению уровня инвестиций, валового регионального продукта, показателей социального развития, однако на территории края применяются в недостаточных объемах.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, Приморский край, социально-экономическое развитие, государственно-частное партнерство.

THE ASSESSMENT OF REGIONAL ECONOMIC SECURITY AND ITS IMPROVEMENT WAYS WITH JOINT USING OF STATE AND BUSINESS RESOURCES (ON THE EXAMPLE OF PRIMORSKY TERRITORY)

© 2019

Levchenko Tatiana Alexandrovna, candidate of economical science,
associate professor of the Department of Economics and management

Sunthiy Anna Alexandrovna, student of the Department of economics and management

Fedorova Lydia Sergeevna, student of the Department of economics and management

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street 41, e-mail: tat_levchenko22@mail.ru)*

Abstract. The relevance of the research is determined by the meaning of the Primorsky Territory as the largest Far Eastern region for the Russian economy, as well as state strategic priorities in the field of economic security. Achieving the goals defined in the 2017 Strategy of Economic Security of the Russian Federation until 2030, adopted in 2017, is impossible without the successful development of individual regions and the achievement of specified socio-economic indicators. The purpose of the article is to assess the level of economic security of the Primorsky Territory and identify possible instruments for its improvement. To achieve this goal, methods of economic and statistical analysis, logical and historical methods were used. The authors analyzed the main socio-economic indicators of the development of the Primorsky Territory in terms of assessing regional economic security, and identified problem points. Threats to economic security and opportunities for the development of the region, determined by its strengths and economic potential, were identified using the SWOT analysis. In order to increase the level of regional economic security, the authors suggested more active use of public-private partnership mechanisms that help to increase the level of investment, gross regional product, social development indicators, however, in the territory of the region they are used in insufficient quantities.

Keywords: economic security, region, Primorsky Territory, socio-economic development, public-private partnership.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Региональная экономическая безопасность является неотъемлемой частью экономической безопасности Российской Федерации в целом. Положительная динамика развития национальной экономики полностью зависит от стабильного развития отдельных регионов. Кроме того, совокупность угроз и опасностей, которые влияют не только на региональную, но и на национальную экономическую безопасность, во многом определяется особенностями регионального развития. Экономическая безопасность региона рассматривается как комплекс мер, направленных на развитие и совершенствование его экономики. Указанные меры, в свою очередь, зависят от региональной социально-экономической политики, основанной на Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1]. Это связано с тем, что целью концепции является определение путей и способов обеспечения устойчивого повышения благосостояния российских граждан, нацио-

нальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе. Таким образом, очевидна связь между целями национальной экономической политики и достижением национальной и региональной экономической безопасности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы, связанные с формулированием понятия «экономическая безопасность», отражены в работах таких известных экономистов, как Абалкин Л.И. [2], Блохин С.В. [3], Савин В.А. [4], Кормишкин Е.Д. [5], Афонцев С.А. [6], Верещагина А.В., Шевченко О.М., Самыгин С.И. [7] и другие [8-11]. Кроме того, в 2017 году была принята Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, в которой на правовом уровне закреплено понятие «экономическая безопасность». Тем не менее, подходы к определению данной категории по-прежнему различаются.

Для России с ее огромной территорией и неоднородностью ресурсного обеспечения отдельных территорий, большое значение имеет также исследование развития отдельных регионов и оценка уровня их экономической безопасности. Проблемам региональной экономической безопасности посвящены работы таких авторов, как Вечканов Г.С., Татаркин А.И., Черешнев В.А. [12], Гуськов Н.С., Зенякин В.Е., Крюков В.В. [13], Фалинский И.Ю. [14]. Они послужили основой разработки методик по оценке уровня экономической безопасности региона, базирующихся на анализе системы показателей-индикаторов экономической безопасности и их пороговых значений.

Однако при наличии большого количества работ в исследуемой области, оценка экономической безопасности региона до сих пор остается недостаточно проработанной, несмотря на очевидную важность как для отдельных территорий, так и для страны в целом. Это связано с тем, что даже в работах таких известных авторов, как Глазьев С.Ю. [15], Сенчагов В.К., Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И. [16], Каранина Е.В. [17], Карпов В.В., Кораблева А.А. [18], отсутствует единая методика оценки экономической безопасности региона, каждый из перечисленных авторов считает необходимым использовать различные индикаторы и их пороговые значения.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью статьи является оценка уровня экономической безопасности Приморского края и определение возможных инструментов ее повышения. Для достижения указанной цели представляется необходимым провести анализ социально-экономического развития Приморского края с использованием системы показателей, являющихся индикаторами экономической безопасности, определить «болевы точки» и предложить пути решения выявленных проблем.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Обеспечение экономической безопасности Приморского края – одна из приоритетных задач региональных органов власти. Ее выполнение невозможно без мониторинга социально-экономического развития региона и выявления слабых сторон используемого стратегического курса по развитию Дальнего Востока, что позволяет своевременно вносить необходимые коррективы в действующую экономическую политику, повысить конкурентоспособность Приморского края как на внутрисоссийском, так и на международном уровне. Основной целью достижения экономической безопасности Приморского края является поддержание надежности и защищенности его хозяйственного комплекса от внутренних и внешних угроз. Такая цель соотносится с общепринятыми целями региональной экономической безопасности [19].

Для того, чтобы оценить уровень экономической безопасности Приморского края, необходимо, прежде всего, определиться с системой показателей для такой оценки. На основе анализа методик различных авторов нами была сформирована система показателей и индикаторов из числа наиболее часто используемых. Все эти показатели также применимы для анализа социально-экономического развития региона, соответствующие данные можно найти в статистической отчетности. Динамика показателей социально-экономического развития Приморского края, используемых для оценки его экономической безопасности, представлена в таблице 1.

Таблица 1 демонстрирует, что в целом большинство приведенных социально-экономических показателей имеют положительную динамику: пусть и незначительно, но растут валовой региональный продукт на душу населения (на 8,66% в 2017 году и на 7,46% в 2018 году) и уровень среднедушевых денежных доходов (на 5,44% в 2017 году и на 6,35% в 2018 году). Индикатор отношения среднедушевых денежных доходов населения к

величине прожиточного минимума также имеет тенденцию к росту, в 2017 году он увеличился на 7,69%, в 2018 году достигнут рост на 3,57%. Снижаются уровень регистрируемой безработицы (особенно заметным оно было в 2017 году) и индекс потребительских цен. Однако имеют место и отрицательные тенденции. Это касается таких показателей, как среднегодовая численность населения (ее снижение уменьшает экономический потенциал края) и удельный вес инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте (снижение составило почти 6% в 2017 году и 2,3% в 2018 году). Снижение последнего показателя может свидетельствовать об уменьшении инвестиционной привлекательности края, что неизбежно отрицательно скажется на уровне региональной экономической безопасности.

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели Приморского края за 2016–2018 гг.

Показатель	Отчет		Оценка 2018	Темп роста	
	2016	2017		2017 к 2016	2018 к 2017
Среднегодовая численность населения, тыс. чел.	1926,10	1918,10	1917,04	99,58	99,94
ВРП на душу населения, руб.	384825,29	418149,73	449363,08	108,66	107,46
Индекс потребительских цен, %	106,44	103,10	103,00	96,86	99,90
Уровень безработицы, %	1,39	1,03	1,02	74,10	99,03
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	32506,00	34275,63	36453,11	105,44	106,35
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума, раз	2,6	2,8	2,9	107,69	103,57
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	15,70	14,70	13,46	93,63	91,56
Инвестиции в основной капитал к ВРП, %	16,66	15,67	15,31	94,06	97,70

Источник: составлено авторами по: [20, 21]

Однако важно не просто проследить динамику тех или иных показателей, но и оценить их соответствие пороговым индикаторам. Результаты такой оценки по итогам 2017 г. приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Соответствие индикаторов экономической безопасности Приморского края пороговым значениям

Показатель	Пороговое значение	2017	Оценка
Темп роста среднегодовой численности населения, %	Не менее 100%	99,58	Не соответствует
ВРП на душу населения, руб.	Не менее среднего значения по РФ (626775 руб.)	418149,73	Не соответствует
Индекс потребительских цен, %	Не более среднего по РФ (102,51%)	103,10	Не соответствует
Уровень безработицы, %	Не более 4%	1,03	Соответствует
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	Не менее среднего значения по РФ (31421,6 руб.)	34275,63	Соответствует
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума, раз	Не менее 3,5 раз	2,8	Не соответствует
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, %	Не более 7%	14,70	Не соответствует
Инвестиции в основной капитал к ВРП, %	Не менее 25%	15,67	Не соответствует

Источник: составлено авторами по: [20-22]

Проанализировав индикаторы и их пороговые значения, можно сделать вывод о несоответствии большинства показателей, используемых для оценки экономической безопасности, их пороговым значениям. Особенно серьезно указанное несоответствие касается таких показателей, как ВРП на душу населения, процент населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и удельный вес инвестиций в ВРП. Именно по этим направлениям и необходимо работать: содействовать привлечению инвестиций, что положительно скажется на региональном продукте и будет способствовать повышению доходов населения.

Проведенное исследование дополняет SWOT-анализ, позволивший выделить сильные и слабые стороны Приморского края, угрозы его развитию и экономической безопасности и существующие возможности. Его результаты представлены в таблице 3.

Таким образом, проведенный анализ также указывает на необходимость сосредоточить усилия на привлечении инвестиций и повышении уровня жизни.

Одним из способов решения экономических проблем может выступать сотрудничество государства и бизнеса, в том числе с использованием механизмов государ-

ственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство обладает рядом преимуществ, которые позволяют эффективно реализовывать различные проекты, используя сильные стороны каждого из партнеров.

Таблица 3 – SWOT-анализ социально-экономического развития Приморского края

Сильные стороны	Слабые стороны
- Разнообразие природных ресурсов региона (в том числе полезных ископаемых, наземных и водных ресурсов), способствующих диверсификации производства и занятости, что объективно повышает устойчивость региональной экономики; - статус центра Дальневосточного Федерального округа	- Неблагоприятная демографическая ситуация (низкий уровень рождаемости, особенно по отношению к смертности) и недостаточный для развития экономики уровень миграционного притока населения; - высокий уровень криминализации экономики
Возможности для социально-экономического развития Приморского края	Угрозы для социально-экономического развития Приморского края
- Благоприятное географическое положение с прямым выходом к морю и налаженное сотрудничество с тремя ведущими державами Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Республика Корея, Япония) расширяет возможности модернизации имеющегося производства и повышения уровня занятости населения, а также способствует использованию лучшей зарубежной практики в сфере организации труда, развития человеческого капитала, расширению предпринимательской активности, в том числе на приграничных территориях; - реализация статуса центра Дальневосточного Федерального округа способствует повышению конкурентоспособности на внутрироссийском уровне	- Ежегодное сокращение численности населения создает угрозу оттока высококвалифицированных кадров, а также молодых исследователей не только в другие регионы России, но и за рубеж, что может привести к потере достигнутых позиций по ряду направлений научных исследований и разработок; - снижение привлекательности для жизни и бизнеса

Так, привлекая частные ресурсы в проекты социальной направленности, в том числе инфраструктурного характера, государство не только решает проблему их финансирования, но и создает дополнительные рабочие места, наращивает объемы инвестиций и производимого продукта. В свою очередь, у бизнеса появляется возможность расширения сферы выгодного приложения капитала, обеспечивается интерес предпринимателей к совместной деятельности с государством [23]. Государственно-частное партнерство позволяет снизить публичные расходы на реализацию проекта [24-30]. Такая экономия дает возможность направить высвободившиеся средства на другие приоритетные направления. Применяя не только финансовые ресурсы, но и организационно-управленческий опыт и технологии со стороны бизнеса, государство способно более эффективно реализовывать проекты, чем если оно будет осуществлять их самостоятельно. Еще одним существенным достоинством является распределение риска между партнерами.

Однако на сегодняшний день потенциал государственно-частного партнерства в Приморском крае реализуется весьма слабо. Об этом говорит как количество проектов – всего 8, так и объемы инвестиций – менее 114 млн. рублей (соответствующая информация представлена в таблице 4). Все проекты заключены в форме концессионных соглашений.

В 2019 году планируется заключение концессионных соглашений на территории трех муниципальных образований: г. Владивосток, Михайловский муниципальный район и Уссурийский городской округ. Все проекты

подразумевают создание новых и реконструкцию уже имеющихся объектов и ориентированы на развитие социальной сферы.

Таблица 4 – Общий объем инвестиций в реализации проектов государственно-частного партнерства в Приморском крае (в тысячах рублей)

Наименование проекта	Объем инвестиций
Имущественный комплекс объектов водоснабжения и водоотведения, расположенный на территории Михайловского муниципального района	2000
Концессионное соглашение в отношении системы коммунальной инфраструктуры (централизованные системы холодного водоснабжения и водоотведения) на территории муниципального образования городской округ Большой Камень	12600
Концессионное соглашение в отношении объектов теплоснабжения, находящихся в собственности Партизанского муниципального района	34566
Реконструкция кинотеатра «Космос» в г. Арсеньев	25000
Электрические сети и сооружения, расположенные на территории Спасского сельского поселения	16790
Концессионное соглашение в отношении объекта муниципальной собственности Арсеньевского городского округа – здание лыжной базы	15300
Концессионное соглашение в отношении имущественного комплекса объектов теплоснабжения, находящихся в собственности Хасанского муниципального района	1629
Концессионное соглашение в отношении объектов социально-бытового назначения, пгт Сибирцево, Черниговский муниципальный район	6000
Итого	113885

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, проведенное исследование показало, что Приморский край, несмотря на положительную динамику большинства социально-экономических показателей, имеет низкий уровень экономической безопасности. Это связано с несоответствием 75% индикаторов пороговым значениям. Основная проблемная область лежит в сфере привлечения инвестиций и повышения уровня жизни. Перспективным инструментом решения обозначенных проблем может стать государственно-частное партнерство, потенциал которого сегодня в крае используется недостаточно. Реализуемые на территории Приморского края в настоящее время проекты в основном ориентированы на коммунально-энергетическую и социальную сферы, однако объемы инвестиций невелики.

Перспективным направлением развития сотрудничества государства и бизнеса могут и должны стать проекты в области транспортной инфраструктуры: строительство автомобильных дорог, скоростной железной дороги, объектов портовой инфраструктуры, элементов международных транспортных коридоров. Развивая транспортную сферу с использованием механизмов государственно-частного партнерства, возможно увеличить приток иностранного капитала и средств российских инвесторов, что положительно скажется на социально-экономическом развитии региона и уровне его экономической безопасности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4-13.
3. Блохин С.В. Направления укрепления экономической безопасности России в современных условиях: автореф. дисс. ... канд. экон.

наук: 05.13.10. М., 2006. 34 с.

4. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В.А. Савин // *Международный бизнес России*. 1995. № 9. С. 14–16.

5. Кормишкин Е.Д. *Методологические основы исследования экономической безопасности региона: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05*. М., 2003. 299 с.

6. Афонцев С.А. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу / С.А. Афонцев // *Мировая экономика и международные экономические отношения*. 2002. № 10. С. 12–15.

7. Верещагина А.В., Шевченко О.М., Самыгин С.И. Система комплексной безопасности современного общества в контексте национальной безопасности России в условиях новых вызовов и угроз. М.: Русайнс, 2016. 152 с.

8. Космарова Н.А. Уровень измерения экономической безопасности региона // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 1 (6). С. 90–92.

9. Космарова Н.А. Формирование отечественной методики оценки экономической безопасности // *Карельский научный журнал*. 2014. № 1 (6). С. 97–99.

10. Хижняк В.С., Белоусов С.А., Батова В.Н. Обеспечение экономической безопасности российской федерации: конституционно-правовой аспект // *XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс*. 2014. № 4 (20). С. 458–462.

11. Луговкина О.А. Экономическая безопасность организации как элемент бухгалтерского и управленческого учета // *Хуманитарни Балкански изследвания*. 2017. № 1. С. 30–34.

12. Вечканов Г.С. *Экономическая безопасность: учебник для вузов*. СПб: Петрополис, 2015. 895 с.

13. Гуськов Н.С. *Экономическая безопасность регионов: учебное пособие* / Н.С. Гуськов, В.Е. Звяжкин, В.В. Крюков. М.: Алгоритм, 2013. 344 с.

14. Фалинский И.Ю. Концепция обеспечения региональной экономической безопасности / Фалинский И.Ю. // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. № 3 (105). 2017. С. 72–78.

15. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс / С.Ю. Глазьев // *Российский экономический журнал*. 1997. № 1. С. 3–8.

16. Сенчагов В.К. Инновационные преобразования как императив экономической безопасности региона: система индикаторов / В.К. Сенчагов, Ю.М. Максимов, С.Н. Митяков, О.И. Митякова // *Инновации*. 2011. № 5. С. 56–61.

17. Каранина Е.В. Оценка критериев и рисков экономической безопасности региона (на примере Кировской области) / Каранина Е.В., Вершинина Н.А. // *Вестник Московского финансово-юридического университета*. № 1. 2016. С. 33–43.

18. Карпов В.В. Теория и практика оценки экономической безопасности (на примере регионов Сибирского федерального округа) / под общ. ред. В.В. Карпова, А.А. Кораблевой. Новосибирск: изд-во ИЭОПП СО РАН. 2017. 146 с.

19. Костин В.И. Национальная безопасность современной России. Экономические и социокультурные аспекты / В.И. Костин, В.А. Костина. М.: URSS : ЛЕНАНД. 2016. 342 с.

20. Итоги социально-экономического развития Приморского края [Электронный ресурс] // Администрация Приморского края: офиц. сайт. Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/development/results/>.

21. Индикаторы [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю: офиц. сайт. Режим доступа: http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statistics/indicators/.

22. *Российский статистический ежегодник*. 2018: Стат. сб. / М.: Росстат, 2018 694 с.

23. Сазонов А.С. Государственно-частное партнерство и его роль в современной российской экономике / А.С. Сазонов // *Проблемы экономики и менеджмента*. 2015. № 6 (46). С. 100–102.

24. Гончарова Н.Н. Государственно-частное партнерство в России и регионах как форма сотрудничества государства и частных субъектов // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 3 (8). С. 9–12.

25. Гафурова Г.Т., Ахметшина Э.Р. Зарубежный опыт развития механизмов государственно-частного партнерства // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 2 (34). С. 17–33.

26. Проваленова Н.В., Шамин А.Е. Эффективность применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере услуг // *Казанская наука*. 2011. № 10. С. 118–121

27. Васильев К.А., Кайгородова Е.В. Потенциал социально-культурной сферы как основа развития государственно-частного партнерства // *Вестник НГИЭИ*. 2016. № 7 (62). С. 31–41.

28. Гончарова Н.Н., Гизатуллин Т.И. Современное правовое регулирование государственно-частного партнерства в России // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2015. № 2 (11). С. 7–12.

29. Руденко А.А. Государственное регулирование предпринимательства: региональный аспект, проблемы и направления // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева*. 2011. № 24. С. 288–293

30. Андреева Е.С., Дырдонова А.Н., Фомин Н.Ю. Инструменты государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры регионов РФ (на примере республики Татарстан) // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2018. Т. 12. № 3 (47). С. 453–467.

Статья поступила в редакцию 21.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338:664.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0056

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

© 2019

AuthorID: 664916

SPIN: 5618-8355

ResearcherID: G-2882-2018

ScopusID: 57204656938

Лукьянова Миляуша Тагировна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента

AuthorID: 664083

SPIN: 5682-9688

Арасланбаев Ирек Вакильевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, статистики и информационных систем в экономике
Башкирский государственный аграрный университет
(450000, Россия, Уфа, ул. 50-летия Октября, 34, e-mail: irek302@mail.ru)

Аннотация. В настоящее время обострение мировой ситуации в экономической и политической сферах, внутренние проблемы развития регионов Российской Федерации усилили тенденции резкого снижения бюджетной обеспеченности сельских территорий и дифференциации их социально-экономического развития. Стратегическое планирование развития сельских территорий помогает определить виды деятельности в агропромышленном комплексе для конкретных сельских муниципальных образований в качестве «полюсов роста» и создать бренд муниципалитетов. Комплексное использование системного подхода позволит определять наиболее благоприятные сельские территории как «потенциальные точки роста» аграрной сферы, и особое внимание уделять депрессивным. Стратегическое управление сельских территорий Республики Башкортостан будет способствовать формированию четкого и единого образа их будущего, который в долгосрочной перспективе может выступать целевым ориентиром проведения, как региональной политики, так и деятельности отдельных сельских муниципальных образований. Стратегическое планирование позволит выбрать приоритетные направления развития сельских территорий, способствующие экономическому росту, улучшению уровня и качества жизни сельского населения региона. Процесс муниципального стратегического планирования имеет дуалистичный характер, определяемый необходимостью согласования групп интересов ключевых стейкхолдеров в обязательной взаимосвязке экономических и социальных ориентиров развития сельских территорий закладываемой в формат планирования в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: стратегическое развитие, сельские территории, агропромышленный комплекс, отрасль животноводства, экономическая эффективность, прогноз, потенциал, планирование, экономика, долгосрочная перспектива.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN TERRITORIAL ASPECT

© 2019

Lukyanova Milyausha Tagirovna, candidate of economic sciences, associate professor
of the department of Economics and management

Araslanbaev Irek Vakilevich, candidate of economic sciences, associate professor
of the department of accounting, statistics and information systems in Economics
Bashkir State Agrarian University

(450000, Russia, Ufa, ul. 50-letia Oktyabrya, 34, e-mail: irek302@mail.ru)

Abstract. Currently, the aggravation of the global situation in the economic and political spheres, internal problems of development of the regions of the Russian Federation have increased the trend of a sharp decline in the budgetary provision of rural areas and differentiation of their socio-economic development. Strategic planning for the development of rural areas helps to identify activities in the agro-industrial complex for specific rural municipalities as «growth poles» and to create a brand of municipalities. The complex use of the system approach will allow to define the most favorable rural territories as «potential points of growth» of the agrarian sphere, and to pay special attention to the depressive ones. Strategic management of rural areas of the Republic of Bashkortostan will contribute to the formation of a clear and unified image of their future, which in the long term can serve as a target guide for both regional policy and the activities of individual rural municipalities. Strategic planning will allow to choose the priority directions of development of rural areas, contributing to economic growth, improvement of the level and quality of life of the rural population of the region. The process of municipal strategic planning has a dualistic character, determined by the need to coordinate the groups of interests of key stakeholders in the mandatory interconnection of economic and social guidelines for the development of rural areas laid in the format of planning in the long term.

Keywords: strategic development, rural areas, agro-industrial complex, livestock industry, economic efficiency, forecast, potential, planning, economy, long-term perspective.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. На сегодняшний день стратегическое планирование способно стать драйвером, основой обеспечения конкурентоспособности развития различных территориальных систем, в том числе и сельских территорий. В отличие от классических методов, результатом стратегического планирования является карта будущего, которая визуализирует экономическое пространство и позволяет рассматривать альтернативные способы и пути достижения желаемого результата.

В российской практике составление программ стра-

тегического планирования ведется преимущественно для городов, в то же время не меньшую актуальность имеет стратегическое планирование развития сельских территориальных муниципальных формирований, где стратегические планы развития являются организующим документом, нацеленным на обеспечение конкурентоспособности сельских территорий. Отсутствие комплексного научного обоснования формирования реальных механизмов развития сельских территорий может привести к принятию некорректных управленческих решений и не позволит определить приоритеты в стратегических программах развития сельских муниципалитетов [1].

Использование в практике стратегического планирования развития агропромышленного комплекса поможет вывести сельские муниципальные образования Республики Башкортостан на качественно новый уровень социально-экономического развития. Результаты исследования позволят сформировать единую платформу стратегического планирования развития отрасли животноводства региона и будут являться научной основой для разработки дорожной карты и стратегии развития сельских территорий Республики Башкортостан на период до 2030 г. [2].

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Проблемы взаимосвязи городов и сельских территорий регионов Европы, и в частности на примере региона Калабрия (юг Италии), рассматриваются зарубежными учеными. Районы сталкиваются с экономическими, социальными и экологическими проблемами, что приводит к безработице, депопуляции, разобщению имеющегося капитала. Институциональные и директивные органы, в частности на местном уровне, сталкиваются со сложностью выбора, что требует наличия потенциала для осуществления процессов принятия решений и инструментов, способных интегрировать использование территориальных ресурсов [3].

Исследования также проводились в области коллективных действий с учетом территориального аспекта, который основан на обобщении исследований в области рационального использования природных ресурсов, сельского хозяйства, снабжения продовольствием, планирования землепользования и развития сельских и пригородных районов [4].

Формирование широкого взгляда на сельскую местность, в территориальном разрезе, стимулирующим диверсификацию экономики, рассматривалось в документах Всемирного банка. Результатом которых, является оценка и моделирование материальных факторов, принимаемых на сельских территориях и действия, которые влияют на практику местного населения и требуют от органов нового институционального и рыночного контроля в отношении окружающей среды [5].

Большое внимание уделяется рассмотрению терминологических вопросов территориального воздействия других секторальных стратегий на сельское хозяйство в странах Европейского Союза [6]. Сельскохозяйственный сектор является основным источником дохода примерно для 20% населения ЕС. Кроме того, объединенный сельскохозяйственный и продовольственный сектор составляет важную часть экономики ЕС, на него приходится 15 миллионов рабочих мест (8,3% от общей занятости) и 4,4% ВВП. Сегодня 12 миллионов активных фермеров по всей Европе имеют средний размер фермы около 15 га и, как ожидается, удовлетворят потребности 500 миллионов европейцев [7].

Международное обсуждение структурных изменений по-прежнему сосредоточено на секторальных подходах. Обсуждение вопроса о преобразовании сельских районов чаще всего ограничивается давними предубеждениями. Для решения основных проблем, связанных с их демографическим и экономическим переходом, многим развивающимся странам необходимо рассмотреть новую динамику развития сельских и городских районов и принять стратегии территориального развития [8].

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. разработка прогнозов стратегического развития отрасли животноводства в Республике Башкортостан, территориального планирования, разработки мероприятий для развития сельских территорий региона на основе комплексной оценки их имеющегося потенциала.

Постановка задания.

Для достижения поставленной цели были поставлены Азимут научных исследований: экономика и управление.

и решены следующие задачи: - проанализировать имеющийся потенциал АПК региона; - оценить государственную поддержку в отрасли животноводства; - выявить приоритетные направления развития отрасли животноводства в территориальном разрезе; - представить долгосрочные стратегические ориентиры и проекты развития.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии.

Исследования основываются на использовании общих методологических принципов исследования социально-экономических явлений: целостности и системности, объективности, единства и различия, содержания и формы; базируются на фундаментальных принципах диалектики, индукции и дедукции, позволяющих выявить основные характеристики изучаемых социально-экономических явлений и процессов в их взаимосвязи, определить ключевые тенденции их становления, формирования и развития в рассматриваемой среде.

Результаты исследования были определены с помощью сценарного метода (экстенсивно-интенсивный сценарий), который основан на разработке сценариев развития отрасли животноводства, охватывающий все возможные варианты реализации внутреннего потенциала сельских территории и воздействия внешних условий.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Производство говядины остается одним из сложных и трудоемких направлений в животноводстве. В последние 20 лет в России произошло существенное сокращение поголовья крупного рогатого скота молочных пород. Этот процесс не сопровождался увеличением поголовья мясного скота, как это происходило в странах с развитым скотоводством. Развитие молочного скотоводства в настоящее время осуществляется в разных направлениях. Уровень интенсивности отрасли определяется степенью использования генетического потенциала животных, их биологических возможностей, которые проявляются в продуктивности [9].

С применением функции «ПРЕДСКАЗ» в Excel приведен прогноз показателей развития производства продукции животноводства (таблица 1).

Таблица 1 - Прогнозные значения производства продукции животноводства в хозяйствах всех категорий на среднесрочную и долгосрочную перспективу по Республике Башкортостан, тыс. т*

Годы	По республике	Субрегионы						
		Западный	Северо-западный	Северо-восточный	Северный	Уральский	Центральный	Южный
Скот и птицы на убой (в живом весе)								
2010	467,0	116,7	40,2	31,8	16,1	62,4	90,4	109,4
2015	393,8	103,6	32,5	20,6	15,2	48,3	61,4	112,3
2020	424,5	130,1	25,0	17,2	13,8	47,4	71,4	119,7
2025	472,9	140,2	28,1	21,3	14,1	52,0	95,9	121,3
2030	514,5	167,6	31,2	25,1	14,5	56,6	91,1	128,3
Молоко								
2010	2077,7	590,5	209,2	145,0	80,2	324,6	289,7	438,5
2015	1812,0	531,3	181,6	123,6	77,0	270,6	211,7	416,2
2020	1782,7	497,9	187,9	121,4	67,2	293,7	208,8	405,9
2025	1899,8	518,7	207,6	129,1	74,3	319,0	218,9	432,2
2030	2036,4	539,3	235,8	136,6	81,4	353,6	229,3	460,4

* составлено автором

По проведенным расчетам по экстенсивно-интенсивному сценарию развития были получены следующие результаты по объему производства во всех категориях хозяйств Республики Башкортостан:

1) скота и птицы на убой (в живом весе):

- на среднесрочную перспективу (2019 – 2025 гг.): по республике – 472,9 тыс. т, в том числе по субрегионам: Западный – 140,2 тыс. т, Северо-западный – 28,1 тыс. т, Северо-восточный – 21,3 тыс. т, Северный – 14,1 тыс. т, Уральский – 52,0 тыс. т, Центральный – 95,9 тыс. т, Южный – 121,3 тыс. т;

- на долгосрочную перспективу (2018 – 2030 гг.): по республике – 514,5 тыс. т, в том числе по субрегионам: Западный – 167,6 тыс. т, Северо-западный – 31,2 тыс. т,

Северо-восточный – 25,1 тыс. т, Северный – 14,5 тыс. т, Уральский – 56,6 тыс. т, Центральный – 91,1 тыс. т, Южный – 128,3 тыс. т.

2) молока:

- на среднесрочную перспективу (2019 – 2025 гг.): по республике – 1899,8 тыс. т, в том числе по субрегионам: Западный – 518,7 тыс. т, Северо-западный – 207,6 тыс. т, Северо-восточный – 129,1 тыс. т, Северный – 74,3 тыс. т, Уральский – 319,0 тыс. т, Центральный – 218,9 тыс. т, Южный – 432,2 тыс. т;

- на долгосрочную перспективу (2018 – 2030 гг.): по республике – 2036,4 тыс. т, в том числе по субрегионам: Западный – 539,3 тыс. т, Северо-западный – 235,8 тыс. т, Северо-восточный – 136,6 тыс. т, Северный – 81,4 тыс. т, Уральский – 353,6 тыс. т, Центральный – 229,3 тыс. т, Южный – 460,4 тыс. т.

Представляет интерес детализированный анализ полученных вышеприведенных значений. Рассмотрим их более подробно в таблице 2.

Таблица 2 - Прогнозные значения производства продукции молочного скотоводства по экстенсивно-интенсивному сценарию развития в республике*

Годы	Поголовье коров молочного направления, тыс. гол	Продуктивность, кг	Валовой сбор, тыс. т
2017	346	4963	1717,2
2018	350	4963	1737,1
2019	352	4963	1747,0
2020	357	4994	1782,9
2021	359	4991	1791,8
2022	359	5152	1849,6
2023	359	5200	1866,8
2024	359	5230	1877,6
2025	359	5292	1899,8
2026	359	5352	1921,4
2027	359	5405	1940,4
2028	359	5489	1970,6
2029	359	5502	1975,2
2030	359	5673	2036,6

* составлено автором

Из таблицы 2 видно, что приведенные расчеты свидетельствуют о том, что до 2020 г. развитие молочного животноводства будет происходить по экстенсивному сценарию. Постепенно планируется увеличивать численность молочного стада (13 тыс. гол), к 2020 г. довести до 359 тыс. гол. Начиная с 2020 г. развитие молочного животноводства будет происходить по интенсивному сценарию, которая подразумевает в себе увеличение рассматриваемого показателя за счет совершенствования качественных характеристик, то есть повышения продуктивности за счет правильно организованной селекционной и племенной работы на 2020 г. – на 0,6% (4994 кг), на 2025 г. – на 6,6% (5292 кг), на 2030 г. – на 14,3% (5673 кг).

Определим перечень мероприятий для молочного комплекса:

- организация соответствующего ветеринарно-зоотехнического обслуживания поголовья;
- внедрение эффективных методов воспроизводства маточного поголовья (обеспечение 100% охвата искусственным осеменением коров молочного направления, приобретение племенного скота-молодняка КРС молочного направления);
- создание современной материально-технической базы;
- участие в программах господдержки (привлечение новых фермеров по программам «Начинающий фермер», а также укрупнение их по программам «Семейная животноводческая ферма», реконструкция (модернизация) МТФ);
- внедрение интенсивных технологий производства молока, наиболее эффективных форм и прогрессивных методов организации труда и стимулирование повышения его производительности;
- поиск выгодных каналов сбыта;
- совершенствование размещения, концентрации и специализации молочного скотоводства;
- реализация в Центральном субрегионе (Мишкинский район) проекта «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации по переработке молока и ре-

лизации молочной продукции», предусматривающего производство фасованных молочных продуктов: молоко пастеризованное, сыр, творог обезжиренный, масло;

- реализация в Уральском субрегионе проекта «Агропромышленный комплекс», предусматривающего ввод в эксплуатацию второй очереди молочно-товарной фермы в д. Культабан Баймакского района. Запуск второй очереди мегафермы позволит дополнительно получить 4100 тонн молока;

- развитие селекции в молочном направлении [10].

Наращивание объемов производства мяса крупного рогатого скота целесообразно путем реализации ряда мероприятий:

- развитие и повышение доли специализированного мясного скотоводства;
- увеличение объемов государственной поддержки для всего мясного скотоводства для начинающих фермеров и семейных животноводческих хозяйств;
- поддержка крупных инвестиционных проектов по строительству высокотехнологичных ферм мясного направления;
- поддержка племенного мясного скотоводства; комплектование комплексов высокопродуктивным крупным рогатым скотом российской и зарубежной селекции;
- развитие кормовой базы и внедрение новых приемов и технологий кормления, интенсивного откорма скота и другие [11].

Наращивание объемов производства мяса птицы целесообразно путем реализации ряда мероприятий:

- реализация в Западном субрегионе проекта «Строительство птицефабрики», предусматривающего создание на территории Илишевского района устойчивого, развивающегося птицеводческого предприятия на 10000 голов для обеспечения потребителей продукцией птицеводства, обладающей высоким качеством и конкурентоспособной ценой;
- предоставление субсидий на возмещение части затрат на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов инженерной инфраструктуры малых птицеводческих ферм;
- предоставление субсидий на возмещение части затрат на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих помещений малых птицеводческих ферм;
- реализация в Южном субрегионе проекта «Площадки откорма КРС на базе ООО «Новопетровское» МР Зианчуринский район» общей вместимостью до 3 тыс. голов, при плановом выходе 500 т мяса крупного рогатого скота в год в живом весе в количестве 1000 голов;
- реализация в Уральском субрегионе проекта «Агропромышленный комплекс» предусматривающий создание откормочных площадок на базе фермерских хозяйств – Землянского В.Н., Расулева Р.Г., Мухаметгалеева И.М., Хусаинова А.Р., Байзитова И.Г., ООО «Султан» Баймакского района, с организацией откорма 7,5 тыс. голов единовременного содержания. Прогнозная динамика производства мяса КРС 12,0 тыс. т ж.в./год;

- реализация в Западном субрегионе (Альшеевский район) проекта «Агрофранчайзинг» предусматривающий увеличение прироста поголовья крупного и мелкого рогатого скота, лошадей, птицы в малых формах хозяйствования за счет активизации сотрудничества жителей с компаниями держателями агрофраншиз (ООО «Башкирский гусь», МУСП «Маяк», агрохолдинг «ЛУКОЗ», БНИЦ «Апитерапии и пчеловодства»);

- проведение отраслевых семинаров по инновационным технологиям в птицеводстве; оказание консультационной помощи малым птицеводческим фермам и другие [12].

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

Экономистами разработаны две адаптивные стра-

тегии развития агропромышленного комплекса, реализуемые в различных краткосрочных и долгосрочных перспективах. Сделан анализ общей картины глобальных тенденций и вызовов, взаимодействующих со страновыми структурными факторами, их проекция в плоскость возможностей и угроз, что в свою очередь помогла разработать возможные стратегии адаптации [13]. Предложены рекомендации по национальной научно-технологической политике для трех основных отраслей агропромышленного комплекса России: растениеводства, животноводства и пищевой промышленности. Также предлагается ряд мер по снижению институциональных барьеров для повышения инвестиционной привлекательности отрасли [14]. Среди ключевых стратегических задач определяются процессы интенсификации сельскохозяйственного производства; преодоление дефицита людских ресурсов; адаптацией развитие аграрной инфраструктуры к современным реалиям; сохранение многоукладного характера отрасли [15]. Анализируются основные тенденции трансформации функционально-территориальной структуры сельского хозяйства России и влияние процессов агропромышленной интеграции [16]. Предложены методологии на примере сельского хозяйства и продовольственного сектора, которые учитывают сходства между научными и стратегическими документами, а также совпадения между ними за определенный период времени, и таким образом исследуют связи между наукой и стратегией [17]. Была разработана структура стратегии на основе трех задач: предвидеть будущее продовольственной системы; согласовать наиболее важные факторы изменений, сказывающихся на продовольственной безопасности; достичь консенсуса по прогнозу на период до 2030 года [18].

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Сформированные научные положения могут быть использованы при формировании стратегий, выделении конкурентных преимуществ, трендов и стратегических приоритетов развития сельских территорий. Разработанные концептуальные подходы позволят совершенствовать организационно-экономический механизм разработки стратегических планов и программ, выработки и формулировки миссии, генеральных целей и подцелей развития сельских территорий.

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Разработанные рекомендации позволят повысить качество планово-прогнозной деятельности муниципальных органов управления и расширить временной горизонт стратегического планирования при определении параметров развития отрасли животноводства в районах республики. Результаты исследования имеют прикладное значение при составлении и корректировке программ стратегического развития сельских муниципальных образований Республики Башкортостан.

Использование механизмов стратегического развития даст возможность местным властям оценить потенциал и резервы сельских территорий с учетом уникальных черт, сформировать их будущий образ и разработать практические мероприятия для достижения данного образа. С точки зрения имиджевой составляющей, благодаря стратегии развития и просчитанному будущему улучшится имидж сельских территорий, что, в свою очередь, непосредственно отразится на их инвестиционной привлекательности [19, 20].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ковиов В.А., Лукьянова М.Т. Стратегическо-инновационное развитие приоритетных направлений агропромышленного комплекса Республики Башкортостан // *Вопросы управления*. 2018. № 3 (33). С. 78-83.
2. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 г. № 717 (ред. от 01.03.2018 г.) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы».
3. Calabrò, F., Cassalia, G. Territorial cohesion: Evaluating the urban-rural linkage through the lens of public investments // *Green Energy and Technology*. Issue 9783319757735. 2018. Pages 573-587.

4. Amblard, L., Berthomé, G.-E.-K., Houdart, M., Lardon, S. *Collective action and territory. Main issues and research avenues* // *Geographie Economie Societe*. Volume 20. Issue 2. 2018. Pages 227-246.
5. Gameiro, M.B.P., Martins, R.C. *The rural development under regime of truth: The World Bank's discourses* // *Sociedade e Estado*. Volume 33. Issue 1. January-April 2018. Pages 15-39
6. Pelucha, M., Kveton, V. *The role of EU rural development policy in the neo-productivist agricultural paradigm* // *Regional Studies*. Volume 51. Issue 12. 2 December 2017. Pages 1860-1870.
7. Leal Filho, W., Mandel, M., Al-Amin, A.O., Feher, A., Chiappetta Jabbour, C.J. *An assessment of the causes and consequences of agricultural land abandonment in Europe* // *International Journal of Sustainable Development and World Ecology*. Volume 24. Issue 6. 2 November 2017. Pages 554-560.
8. Losch, B. *Can we still only think 'rural'? Bridging the rural-urban divide for rural transformation in a globalized world* // *Development (Basingstoke)*. Volume 58. Issue 2-3. 1 June 2015. Pages 169-176.
9. Ковиов В.А. Региональная конкурентоспособность отраслей АПК в условиях кризиса // *Российский электронный научный журнал*. 2015. № 3 (17). С. 79-95.
10. Ковиов, В.А., Лукьянова, М.Т. Экономическая эффективность АПК Республики Башкортостан: региональная конкурентоспособность // *Экономика и управление: научно-практический журнал*, 2018. № 4. С. 69-74.
11. Котов Д.В., Гамилова Д.А. и др. *Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан на период до 2030 года* // Монография. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. 160 с.
12. Галиев, Р.Р. Актуальные задачи развития агропродовольственной сферы Республики Башкортостан // *Никоновские чтения*. 2016. № 21. С. 52-54.
13. Saritas, O., Kuzminov, I. *Global challenges and trends in agriculture: impacts on Russia and possible strategies for adaptation* // *Foresight*. Volume 19. Issue 2. 2017. Pages 218-250.
14. Gokhberg, L., Kuzminov, I., Chulok, A., Thurner, T. *The future of Russia's agriculture and food industry between global opportunities and technological restrictions* // *International Journal of Agricultural Sustainability*. Volume 15. Issue 4. 4 July 2017. Pages 457-466.
15. Averkieva, K.V., Dan'shin, A.I., Zemlyanskii, D.Y., Lamanov, S.V. *Strategic challenges of the development of agriculture in Russia* // *Regional Research of Russia*. Volume 7. Issue 4. 1 October 2017. Pages 322-332.
16. Bakhtin, P., Saritas, O., Chulok, A., Kuzminov, I., Timofeev, A. // *Trend monitoring for linking science and strategy Scientometrics*. Volume 111. Issue 3. 1 June 2017. Pages 2059-2075.
17. Bogachev, D.V. *Transformation of the agriculture in Russia: Significance of present-day vertical integration* // *Regional Research of Russia*. Volume 5. Issue 4. 1 October 2015. Pages 392-401.
18. Maggio, A., Van Criekinge, T., Malingreau, J.-P. *Global food security: assessing trends in view of guiding future EU policies* // *Foresight*. Volume 18. Issue 5. 2016. Pages 551-560.
19. Галиев, Р.Р. Трансформация аграрной сферы Башкортостана в ходе реформ // *Никоновские чтения*. 2015. № 20-1 (20). С. 31-34.
20. Ковиов, В.А., Лукьянова, М.Т., Залилова, З.А., Фролова, О.Н. *Современное состояние и стратегические направления развития агропромышленного комплекса Республики Башкортостан*. Монография. Уфа: Башкирский ГАУ, 2017. 246 с.

Исследования выполнены при финансовой поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта «Стратегическое планирование социально-экономического развития сельских территорий Республики Башкортостан на основе методологии форсайта», проект № 19-410-020016.

Статья поступила в редакцию 14.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:658.7.011.1
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0057

БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИКЕ

© 2019

Лысенко Юлия Валентиновна, доктор экономических наук, профессор кафедры
«Экономика, управление и право»

Лысенко Максим Валентинович, доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика, управление и право»

Гарипов Роберт Ильizarевич, заведующий кафедрой
«Экономика, управление и право»

*Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет
(454080, Россия, Челябинск, пр. Ленина, 69, e-mail: garipov@cspu.ru)*

Аннотация. В последнее время в деятельности многих стран применяется понятие «цифровая экономика». В начале XXI века произошло значительное изменение в развитии цифровых технологий, революция в пространстве информации, а также быстрые внедрение глобализации экономики. Теперь информация приобретает с каждым днем все большее значение как ресурс в общественных и хозяйственных процессах. Использование информации в современных условиях необходимо для трансформации ее в знания, которые измеряются увеличением производительности, а со временем социальное пространство занимает все большее место в социально-экономических отношениях. Основным элементом цифровой трансформации в деятельности всех субъектов рынка является расширение цифровой культуры. На современной стадии социально-экономической трансформации, окружающая среда накладывает свои специфические особенности на структуру общественных институтов, при этом, вынуждая, образовывать потребность в создании совершенно новых идей и методов. Отражены сущность и экономические особенности логист-технологии блокчейн, а также раскрыта необходимость ее технической упорядоченности. Описаны главные тенденции и особенности основных трех официальных стратегий развития экономики России за 2017–2035 гг. Рассмотрена основная концепция модели организации экономически рационального хозяйства с использованием логист-технологии блокчейн. На основании Указа Президента РФ от 09.05.2017 N 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы», Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и др. программных документах. Необходимо отметить, что современное общество на данном этапе развития находится на интеллектуально-техническом уровне, при котором техническое построение модели самого себя является вполне реальной компьютерно-инженерной задачей. Сегодня техническое моделирование и техническая нормализация логист-технологии блокчейн находятся в зоне строгого процесса организации производства и экономики. Можно сказать, что цифровая экономика имеет наиболее большой потенциал способствовать экономическому развитию. Данная тенденция говорит о необходимости России использовать в своих целях складывающийся переломный момент в мировой экономике и вырваться на совершенно новый социально-технический этап развития для обеспечения мировых конкурентоспособных позиций на рынке.

Ключевые слова: блокчейн, блокчейн-технологии, материально-техническое обеспечение, логист-технологии блокчейн, сокращение рабочих мест, скептицизм; координации участников, стандартизации бизнес-процессов.

BLOCKCHAIN IN LOGISTICS

© 2019

Lysenko Yulia Valentinovna, Doctor of Economics, Professor of the Department
“Economics, management and law “

Lysenko Maxim Valentinovich, Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department “Economics, management and law “

Garipov Robert Ilizarovich, Head of the Department “Economics, Management and Law”

*South Ural State Humanitarian-Pedagogical University
(454080, Russia, Chelyabinsk, Lenin Ave., 69, e-mail: garipov@cspu.ru)*

Abstract. Recently, the concept of “digital economy” has been applied in the activities of many countries. At the beginning of the XXI century there was a significant change in the development of digital technologies, a revolution in the information space, as well as the rapid introduction of economic globalization. Now the information is becoming increasingly important as a resource in social and business processes every day. The use of information in modern conditions is necessary to transform it into knowledge, which is measured by an increase in productivity, and over time, social space takes an increasing place in social and economic relations. The main element of the digital transformation in the activities of all market actors is the expansion of digital culture. At the current stage of socio-economic transformation, the environment imposes its own specific features on the structure of public institutions, while forcing the need to create completely new ideas and methods. The essence and economic features of logistics-technology blockchain are reflected, and the need for its technical ordering is revealed. The main trends and features of the three main official strategies for the development of the Russian economy for 2017–2035 are described. The basic concept of a model of organization of an economically rational economy using logistic technology blockchain is considered. On the basis of the Decree of the President of the Russian Federation of 09.05.2017 N 203 “On the Strategy of the Information Society Development in the Russian Federation for 2017–2030”, the Order of the Government of the Russian Federation of 28.07.2017 N 1632-p “On the approval of the Digital Economy Program of the Russian Federation” and others It should be noted that modern society at this stage of development is at the intellectual and technical level, at which the technical construction of the model itself is quite a real computer engineering problem. Today the technical modeling The technical and standardization of the blogger-blogger technology is in the zone of a strict process of organizing production and the economy. We can say that the digital economy has the greatest potential to contribute to economic development. This tendency indicates the need for Russia to use the emerging turning point in the global economy and break out completely New socio-technical stage of development to ensure global competitive position in the market.

Keywords: blockchain, blockchain technology, logistics, blockchain logistics technology, job cuts, skepticism; coordination of participants, standardization of business processes

В настоящее время все больше раскрывается потенциал технологии блокчейн, который заключается в её надежности, прозрачности и эффективности, и поэтому сегодня блокчейн продолжает пополнять перечень заво-

еванных отраслей. Потенциал совместного использования этой технологии, ее защищенная от несанкционированного доступа архитектура и полная прозрачность делают ее идеальным инструментом для революции спотов [10,16, 20].

Блокчейн – это математический алгоритм, который позволяет безопасно и приватно обмениваться данными через пиринговые сети. Главной идеей блокчейн-технологии является цепочка блоков с информацией о каждой транзакции, которая хранится в каждой единице сети компьютеров. Блокчейн обеспечивает эффективную и надежную защиту данных, прозрачный и защищенный от постороннего вмешательства обмен информацией. Внесенную в систему информацию нельзя изменить, а ее хранение осуществляется без централизованного руководства. Наглядная схема функционирования технологии блокчейн представлена во многих исследованиях [9, 15, 17,19].

Блокчейн, по сути, является наиболее важным и результативным методом взаимобмена информацией между несколькими сторонами. Он создает неизменяемый цифровой регистр операций, который ведется по распределенной сети компьютеров.

Логистика определяется как структура планирования для управления материальными, сервисными и информационными потоками. Материально-техническое обеспечение физических товаров обычно включает в себя интеграцию потока информации, транспортировки, складирования и часто обеспечения безопасности. Так, логистические цепи часто охватывают многочисленные этапы и сотни географических мест. По этой причине, зачастую трудно отслеживать события во всей цепочке, проверять и проверять транспортируемые товары и быстро реагировать на непредвиденные обстоятельства. Кроме того, из-за отсутствия прозрачности, она становится чрезвычайно трудным расследовать незаконную деятельность, что происходит в любом месте маршрута [7,14,18].

Блокчейн обладает потенциалом для решения всех вышеперечисленных вопросов. Будучи прозрачным публичным регистром, он способен предоставлять клиентам и аудиторам простые и эффективные инструменты для отслеживания всего маршрута. Одним из важных аспектов блокчейна является то, что он может обеспечить свои преимущества, только если все члены логистической цепочки имеют доступ к сети.

Помимо устранения специфических для отрасли проблем, блокчейн приносит множество мгновенных преимуществ. Он не только устраняет ненужных посредников и значительно уменьшает объем рабочего потока, но также предлагает надежную защиту, уменьшение количества ошибок, предотвращение неправильной маркировки незаконных товаров и других попыток мошенничества. В качестве дополнительного преимущества эта инновационная технология обещает огромные потенциальные преимущества экономии затрат для отрасли [5,8,11,13].

На данный момент прикладываются огромные усилия по интеграции блокчейна в логистическую отрасль. Сегодня компании говорят о возможностях применения технологии блокчейн в логистических процессах, но только 1% организаций в настоящее время использует блокчейн в своих операциях в цепях поставок, и совсем немногие активно инвестируют в него [1,3,4, 21].

На современном этапе развития поставки от места продажи товара до его конечного потребителя заключают в себе множество стадий и элементов. Поэтому очень тяжело обеспечить открытость процессов производства и перемещения товаров, дать гарантии качества и место производства товара для его конечного покупателя. Наибольшее значение данный вопрос имеет в пищевой продукции, в которой покупатель не имеет возможности узнать, в каких реальных экологических условиях был произведен урожай и выращен скот. Как правило, рас-

ходы предприятий на обработку цифровой информации при перевозках в контейнерах вдвое больше стоимости физического перемещения груза.

Главная угроза при грузовых перевозках – отставание передачи цифровой информации от фактического передвижения товаров.

Основная принципиальная особенность ввода технологии блокчейн: снабжение бесперебойной подачей информации между партнерами и улучшение качества процессов в настоящее время. Блокчейн увеличивает степень доверия среди всех элементов цепочки и делает более простым процесс принятия и передачи решений на каждой стадии, в основном посредством снабжения единовременным доступом к цифровой информации, которая дает возможность коллегиально прогнозировать процесс и деятельность [2,6,12].

При внедрении логист-технологии блокчейн даже в самом базовом варианте, технология обеспечит:

- возможность отслеживания продукта от места его производства до конечного потребителя, защиту покупателя от неоригинальных товаров и обмана, что дает возможность покупателю быть уверенным в решении о покупке товара;

- рассредоточение, которое дает возможность всем элементам процесса поставки принимать участие в реальном времени: отслеживание передвижения транспорта или приобретенных товаров, оформление необходимого пакета документов в форме смарт-контрактов, уничтожение незаконных элементов в процессе поставки;

- безопасность посредством использования криптографии и отсутствия возможности внесения элементами изменений в процесс поставки.

В перспективе внедрения логист-технологии блокчейн можно выделить следующие вероятные проблемы: массовое сокращение рабочих мест; скептицизм относительно технологии; сложность координации участников и стандартизации бизнес-процессов.

Однако, правильное внедрение технологии приведет к получению следующих преимуществ логист-технологии блокчейн: согласованность и прозрачность логистических процессов; просмотр и учет истории перемещения товаров; уменьшение угроз ошибок аудита и платежей; защита от незаконных действий мошенников; увеличения доверия потребителей к поставщикам продукции; обратная связь от партнеров в реальном времени, которая дает возможность элементам процесса поставки наиболее легко анализировать и улучшать эффективность своей работы.

В связи с вышеперечисленным можно спрогнозировать многовекторное развитие логист-технологии блокчейн по временным периодам:

2018-2025 гг.: Начало процесса массового внедрения логист-технологии блокчейн, резкий рост числа организаций, применяющих технологией блокчейн, до 25%, повсеместное сокращение рабочих мест, связанное с применением новых технологий. В то же время, сокращение затрат на логистику, упрощение логистических процессов.

2026-2035 гг.: рост числа организаций, применяющих логист-технологии блокчейн, до 70%, уход с рынка организаций, не перешедших на технологии блокчейн в связи с неспособностью конкурировать на рынке;

2036-2050 гг.: применение блокчейн-технологий как «обыденного» инструмента, появление конкурентных цифровых технологий, еще более упрощающих логистические процессы.

Внедрение логист-технологии блокчейн дает возможность сохранять в необходимом объеме данные, защищать документы от действий мошенников, предотвратить возможность изменения цифровой информации о процессе перевозки. Данная система однозначно может снизить затраты поставщиков на доставку и снизить вероятность действий мошенников, при этом сохраняя

финансовые ресурсы всем участникам логистических процессов.

Транспортные и логистические отрасли в мире являются сосудистой системой глобальной торговли. Как и любая другая старая индустрия, они сталкиваются с множественными проблемами, требующими решения, и поэтому революционная парадигма применения логист-технологии блокчейн - один из способов решения.

Внедрение логист-технологии блокчейн и интеллектуальных цифровых технологий потенциально обеспечивает отслеживание грузов в режиме реального времени, сокращение рабочего процесса и повышение прозрачности. Блокчейн оказывается намного более дешевой и безопасной инфраструктурой с более высокой масштабируемостью и простотой интеграции в сравнении другими отраслями.

Применение логист-технологии блокчейн в настоящее время еще не достаточно развито и не может быть достаточно последовательным из-за воспринимаемых рисков и скептицизма, однако с каждым успешным проектом будущее приближается, и можно смело предположить, что через несколько лет логист-технологии блокчейн распространятся по всей отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Букасова А. Ю. Блокчейн-технология как инструмент децентрализованного мира // *Современные тенденции развития науки и технологий*. — 2016. — № 9. — С. 5–9 (Дата обращения 14.01.2018).
2. Лысенко Ю.В. Цифровая KRI-технология управленческих единиц / Ю.В. Лысенко. — Москва: Вестник Московского финансово-юридического университета. 2018. № 2. С. 218-227
3. Курпьяновский В.П., Синягов С.А., Климов А.А., Петров А.В., Намиот Д.Е., Цифровые цепи поставок и технологии на базе блокчейн в совместной экономике, *International Journal of Open Information Technologies*. 2017. Т. 5. № 8. с. 80-95.
4. Гаджиева И.С., Слепенкова Е.В., Технология блокчейн в управлении цепями поставок, Неделя молодежной науки, Сборник научных статей: в 2-х частях. ФГБОУ ВО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова". 2017. с. 53-58.
5. Суханов Е.Э., Штанг К.С., Алешико Р.А., Технология блокчейн: вызовы и ограничения, варианты совершенствования, Синергия Наук. 2017. № 14. с. 540-546.
6. Руденко Е. А. Понятие системы блокчейн // *Проблемы современных интеграционных процессов и пути их решения. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях*. — 2016. — с. 163–164.
7. Бреслав Е.П. // Как развить цифровую экономику в вашей организации уже сегодня. *Качество. Инновации. Образование*. 2017. № 4 (143). С. 51–61
8. ТЕХНОЛОГИЯ BLOCKCHAIN В ЛОГИСТИКЕ // *Логистический портал* — 2018. <https://www.lobanov-logist.ru/library/352/63546/>
9. Введение в «Цифровую» экономику/ А.В. Кешелава В.Г. Буданов, В.Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А.В. Кешелава; гл. «цифр.» конс. И.А. Зимненко. — ВНИИГеосистем, 2017.
10. <http://logist.fm/publications/tehnologiya-blockchain-v-logistike>
11. Цифровая Россия: новая реальность // <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>
12. Цифровая экономика Российской Федерации // <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB7915v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>
13. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Курпьяновский В.П., Курпьяновский П.В., Синягов С.А. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, SmartCity, BIG DATA и другие) // *ArcReview №2 (73) - 2015*.
14. Колодня Г.В. Особенности функционирования фирмы в информационной экономике. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x48/x91/18577/file/Razdel%206.pdf>
15. Садовникова, Н.А. Анализ временных рядов и прогнозирование / Н.А. Садовникова, Р.А. Шмойлова. - М.: МФПУ Синергия, 2016. - 152 с.
16. Интернет-портал Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16530.pdf>
17. Новые технологии для бизнеса: правила внедрения и примеры инновационных идей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kom-dir.ru/article/1861-novye-tehnologii-dlya-biznesa>
18. Интернет-портал Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16530.pdf>
19. Дравица В., Курбацкий В. Промышленная революция INDASTRY 4.0 // *Наука и инновации*. — 2016. — Том 3. - № 157. — с. 13-16.
20. Зимин А. Е. Взаимодействие государственной власти и средств массовой информации в современной России / А. Е. Зимин. — Ставрополь: СГУ, 2014. — 193 с.

Статья поступила в редакцию 20.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 33.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0058

ДЕЛОВОЙ УСПЕХ В ПРОСТРАНСТВЕННО - ВРЕМЕННЫХ КООРДИНАТАХ

© 2019

SPIN: 4339-7974

Пряхин Геннадий Николаевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и регионального развития**Мальцев Юрий Геннадьевич**, ассистент кафедры экономической теории и регионального развития**Труханов Дмитрий Алексеевич**, аспирант кафедры экономической теории и регионального развития*Челябинский государственный университет**(454000, Россия, Челябинск, улица Братьев Кашириных 129, e-mail: R4comm@yandex.ru)*

Аннотация. Статья посвящена поиску нового подхода к категории деловой успех. Деловой успех рассматривается как социо-эколого-экономическая категория, лежащая в пространственно-временных координатах. Основным понятием нового подхода к деловому успеху является хронотоп. Хронотоп представляет собой пространство-время, в котором осуществляет свою деятельность организация. Хронотоп - это социо-эколого-экономическое пространство и время. Делового успеха организация достигает, путем создания ценностей, формируя тем самым хронотоп в котором созданные ценности реализуются.

Ключевые слова: деловой успех, хронотоп, ценности

BUSINESS SUCCESS IN SPACE-TIME COORDINATES

© 2019

Pryakhin Gennady Nikolaevich, doctor of Economics, Professor, chair of economic theory and regional development**Maltsev Yury Gennadevich**, Assistant Professor, Department of Economic Theory and Regional Development**Trukhanov Dmytry Alekseevych**, graduate student of chair of economic theory and regional development*Chelyabinsk State University**(454000, Russia, Chelyabinsk, Kashirin Brothers Street 129, e-mail: R4comm@yandex.ru)*

Abstract. The article is devoted to finding a new approach to the category of business success. Business success is viewed as a socio-ecological-economic category lying in spatial-temporal coordinates. The basic concept of a new approach to business success is chronotope. The chronotope is the space-time in which the organization operates. Chronotope is a socio-ecological-economic space and time. The organization achieves business success by creating values, thereby forming the chronotope in which the created values are realized.

Keywords: business success, chronotope, values

Четвертая промышленная революция, спираль эволюции, глобализация рынков, усиление конкуренции и общее стирание границ, таких как потребитель-производитель, расстояние – время, частное – общее, приводит к необходимости преодоления ограничений традиционной экономической теории и создает необходимость создания новых экономических моделей, теорий для описания и прогнозирования поведения субъектов экономики, а так же подходов к пониманию развития организации и делового успеха.

Деловой успех – это вершина карьеры, заслуженное признание коллег и руководства [1].

Деловой успех — это достижение высокого делового результата при максимальном использовании способностей и возможностей человека [2].

Экономика делового успеха – искусство осуществления производственно – коммерческой и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Деловой успех, по мнению Л. М. Митиной, – подвижная цель, выигрышная стратегическая идея, воплощение в реальность воли лидера, профессионализм и уверенность в себе. Однако авторами рассматривается деловой успех только с одной стороны. Поэтому, в данной статье мы предлагаем новые методы к пониманию делового успеха [3,4].

Одним из новых подходов к деловому успеху является квантово-релятивистский подход, в котором индивиды ведут себя – как частицы, так и как волны одновременно. Данный подход основан на том, что индивиды выбирают ценности и потребности, отличные от потребностей макросубъектов, при том, что индивиды являются частью последних. Данный подход включает формальное представление экономического бытия человека, где экономическое пространство является научной абстракцией, необходимого для написания динамики научного поведения [5].

Экономическое пространство имеет шесть степеней

свободы – три степени желаемого состояния в области общественный сектор, бизнес и домашнее хозяйство, три в реальном положении этих областей. Как отмечает автор статьи индивидуального и коллективного поведения макросубъектов экономики, движение от реального положения к желаемому определяется импульсом Z , показывающий скорость движения положения индивида в экономическом пространстве. Именно в этом и состоит ключевое положение о двойственной природе поведения индивида – принадлежность в данный момент времени к единственному функциональному качеству и действию, создаваемое при выполнении индивидом функции. Так, индивид может являться одновременно покупателем и продавцом, потребителем и производителем, а также иметь множество оценок своего благосостояния, что выражает его волновую функцию [6].

Однако данный подход не включает влияние времени, в связи с чем, в данной статье мы рассмотрим модель, в которой к пространственным характеристикам добавлена временная.

В статье «гипотетическая динамическая типичная модель современного общества» построена модель общества в эпоху глобализации, которая включает блок времени [7].

В данной модели представляет интерес время. По мнению автора, время понимается в трех значениях – время, время плюс пространство (пространство в рамках набора хронотопов), время плюс энергия. Тем самым, дополняя квантово-релятивистский подход, идеей хронотопов.

Отметим, что под хронотопом в данном случае понимается социальная пространственно-временная определенность, которая имеет четкую внутреннюю детерминированность. Так же стоит отметить, что хронотопы используются для связи пространства и времени, в том числе образа жизни личности [8,9].

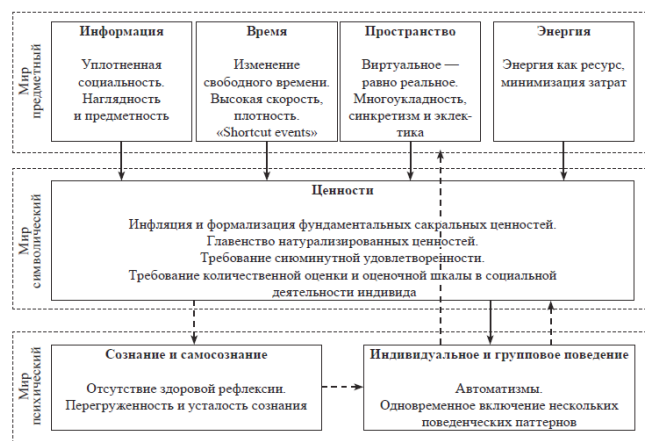


Рисунок 1 - Гипотетическая модель общества в эпоху глобализации

Таким образом, хронотоп это пространство-время в котором осуществляют свою деятельность субъекты социально-экономических отношений.

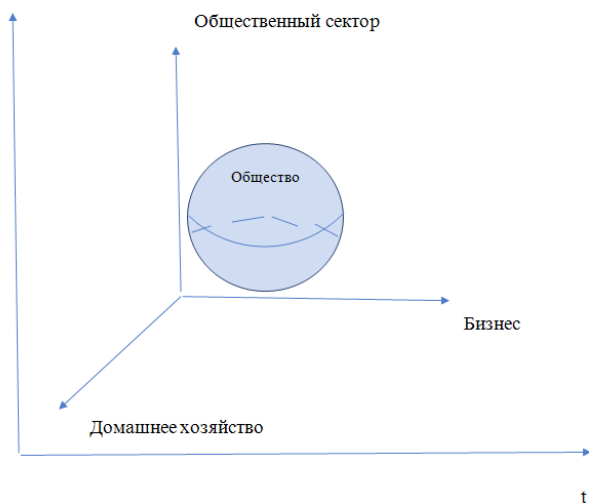


Рисунок 2 - Пространственно-временные координаты общества

Мы предполагаем использование экономических, социальных и экологических показателей, имеющих качественный характер. В статье об исследовании экологических, социальных и экономических проблем регионов на саммите ООН (Нью-Йорк, 2015) предлагался подход комплексной оценки регионов с использованием именно этих факторов [10].

Исходя из этого, деятельность организаций находящихся внутри пространственно-временной определенности должна рассматриваться с позиций социо-эколого-экономического подхода. В частности деловой успех организации состоит из экономических (например: объем инвестиций), социальных (количество увольнений), экологических (применение экологически чистых технологий) показателей.

Так же социо-эколого-экономический подход предлагается использовать для поэтапного внедрения технологий пятого и шестого технологических укладов организациями, где социо-эколого-экономические составляющие делового успеха организации рассматриваются в сопряжении [11].

Можно сказать, что организация — это элемент социо-эколого-экономической системы, которая находится внутри хронотопа, то есть имеет пространственно-временные характеристики. Деловой успех организации

как социо-эколого-экономическая категория имеет пространственно-временные характеристики.

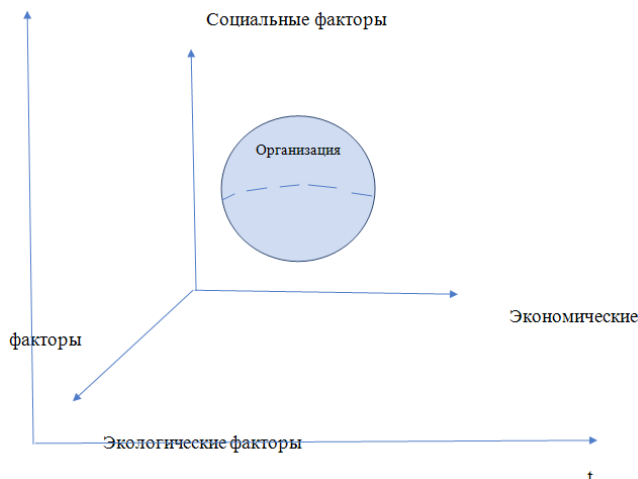


Рисунок 3 - Пространственно-временные координаты организации

Мы видим, что и общество, и организация находятся в схожих координатах и имеют пространственно-временную неопределенность. Так как организация является группой людей, деятельность которых координируется для достижения целей, определения организации и общества схожи самим фактом наличия в обеих категориях группы людей. Организация так же является совмещением времени, пространства, энергии и информации. Обратимся к рисунку 1, в котором верхние блоки заменим на организацию [12].



Рисунок 4 - Гипотетическая модель организации

Организация создает общественные ценности, а также влияет на сознание и поведение людей. Организация посредством ценностей, может создавать новые хронотопы. Организация продает ценности людям, извлекая из этого прибыль. Затем создает новые ценности и новый хронотоп для людей и продает в нем новые ценности. Таким образом, коммерциализируя ценности и достигает делового успеха.

Таким образом, мы рассмотрели деятельность организации в пространстве-времени, рассмотрели деловой успех организации с позиций пространственно-временного подхода. Деловой успех организации сложное понятие включающее в себя не только экономические компоненты, но и социально-экологические. Поэтому необходимо комплексное рассмотрение понятия деловой успех организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Глухов В. В. Основы менеджмента: Учебно-справочное посо-

бие. - СПб.: Спец. лит., 2009. - 327 с.

2. Москвин, В.А. Поиск своей профессии и путь к деловому успеху: практические рекомендации / В.А. Москвин. - М.: КУРС, 2015. - 207 с.

3. Виноградова, Н. П. Экономика делового успеха: / Н. П. Виноградова, А. А. Попов. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2017. – 252 с.

4. Митина, Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности / Л. М. Митина. – Воронеж : МОДЭК, 2002. – 400 с.

5. Даванков А.Ю., Красуцкий Б.В., Пряхин Г.Н., Седов В.В. и др. Современные методологические подходы к междисциплинарным исследованиям территориальных социо-эколого-экономических систем. – Екатеринбург: Институт экономики. УрО РАН, 2014. – 127с.

6. Огородникова Т.В. Индивидуальное и коллективное поведение микросубъектов экономики: методологический аспект: автореф. Иркутск: Байкальский гос. Ун-т экономики и права, 2007, 38 с.

7. Смирнов М.Г., Забелина Е.В., Веденеева Е.В., Честюнина Ю.В. Гипотетическая динамическая типическая модель современного общества / Вестник Челябинского государственного университета. 2018. №9 (419). Философские науки. Вып. 49. С. 52-58.

8. Евстафеева Е.А., Забелина Е.В., Честюнина Ю.В. Хронотоп молодежи в эпоху глобализации / Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 281-285.

9. Абульханова К.А. Активность личности и ее жизненный путь. В сборнике: Психическое развитие и формирование личности. Сборник трудов 5-ой Пражской международной конференции. 1988. С. 27–32.

10. Организация Объединенных Наций. Генеральная Ассамблея. Семидесятая сессия. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года // Distr.: General 21 October 2015.

11. Даванков А.Ю., Косарева Г.А., Мальцев Ю.Г., Павлов Н.И. Сущность и этапы перехода хозяйственной деятельности региона к новой индустриализации / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. №2(120). 2019. С. 35.

12. Даванков А. Ю., Постников Е. А., Кочеров А. В., Мальнова А. В. Системные взаимодействия биосферных и техногенных процессов в социо-эколого-экономических системах / Журнал экономической теории. 2017. № 3. С. 75-85.

Статья подготовлена в соответствии с Планом НИР ФГБУН Институт экономики УрО РАН на 2019-2021 гг.

Статья поступила в редакцию 08.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.37, 338.5

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0059

АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА СМАРТФОНОВ НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© 2019

Мартышенко Сергей Николаевич, кандидат технических наук,
профессор кафедры «Математики и моделирования»

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41 e-mail: sergey.martishenko@vvsu.ru)

Аннотация. В последние годы существенно возросла конкуренция на рынке смартфонов под воздействием которой происходят структурные изменения рынка. В работе рассматриваются результаты исследования рынка смартфонов, основанные на двух онлайн-опросах, проведенных в 2015 и 2019 году. В двух опросах принимали участие 740 респондентов. На основе применения компьютерной технологии были выявлены марки наиболее популярных марок смартфонов на рынке Приморского края. Российский рынок очень быстро консолидируется. Мелкие игроки уходят со сцены, и даже некоторые известные бренды находятся под угрозой выхода с рынка. Китайские производители начинают лидировать на рынке смартфонов. В работе произведена систематизация и оценка значимости приоритетов потребителей при выборе смартфонов. Основная причина перераспределения долей на рынке является снижение спроса покупателей на дорогие модели. Период эксплуатации смартфонов имеет тенденцию к увеличению, в первую очередь за счет повышения надежности. Представлены результаты исследования лояльности потребителей к различным торговым маркам смартфонов.

Ключевые слова: рынок смартфонов, конкуренция, предпочтения потребителей, анкетный опрос, мониторинг, типология марок производителей, лояльность потребителей, мобильная связь, цифровая экономика, мобильная технология 5G.

ANALYSIS OF THE STRUCTURAL CHANGES IN THE SMARTPHONE MARKET USING THE EXAMPLE OF PRIMORSKY KRAI

© 2019

Martyschenko Sergey Nikolaevich, candidate of technical sciences,
professor of chair «Mathematics and Modeling»

Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: sergey.martishenko@vvsu.ru)

Abstract. In recent years, competition in the smartphone market has significantly increased as a result of which structural changes are taking place in the market. The paper reviews the results of the smartphone market research based on two online surveys conducted in 2015 and 2019. 740 respondents participated in two polls. Based on the use of computer technology, the brands of the most popular brands of smartphones in the Primorsky Krai market were identified. The Russian market is consolidating very quickly. Small players leave the stage, and even some well-known brands are at risk of leaving the market. Chinese manufacturers are beginning to lead the smartphone market. The work has systematized and assessed the importance of consumer priorities when choosing smartphones. The main reason for the redistribution of market shares is the decline in customer demand for expensive models. The period of use of smartphones tends to increase, primarily due to increased reliability. Presents the results of a study of consumer loyalty to various brands of smartphones.

Keywords: smartphone market, competition, consumer preferences, questionnaire, monitoring, typology of manufacturers, consumer loyalty, mobile communications, digital economy, 5G mobile technology.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В 2018 году объем российского рынка смартфонов достиг \$7,56 млрд. Российский рынок смартфонов в 2018 г. увеличился на 17,3% в долларовом выражении и преодолел барьер 30-миллионной в штучном выражении. Рынок смартфонов это один из самых динамичных рынков потребительских товаров [1]. В последние годы существенно возросла конкуренция на рынке смартфонов, под воздействием которой происходят структурные изменения рынка. Мобильная связь имеет важное значение для развития цифровой экономики в России [2]. Борьба за рынок будет нарастать с появлением нового поколения сотовой связи 5G. Поэтому исследование процессов развития рынка мобильных устройств в настоящее время является весьма актуальной задачей.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. В связи с высокой значимостью проблемы мобильной связи в современном мире она привлекает большое внимание исследователей. Роль мобильной связи в жизни современного человека рассматривается в [3]. Анализ рынка мобильных телефонов рассматривается в работах [4,5]. Влияние мобильной связи на развитие бизнеса и инновационных процессов [6, 7, 8]. В работе [9] представлен анализ динамики развития российского и мирового рынка мобильных бизнес-приложений. Тема развития приложений для смартфонов активно обсуждается в зарубежных публикациях [10]. Исследованию потребительских предпочтений на

российском рынке смартфонов посвящены работы [11, 12, 13, 14]. Принципы формирования маркетинговой стратегии продаж на рынке смартфонов изложены в работе [15]. В данной работе особое внимание уделяется лояльности потребителей смартфонов. Вопросы лояльности к торговым маркам смартфонов не нашли должного отражения в исследованиях российских ученых. Вопросы лояльности потребителей на рынке смартфонов рассматриваются в таких зарубежных публикациях как [16, 17].

Формирование целей статьи. Целью настоящего исследования является исследование структурных изменений на рынке смартфонов на примере Приморского края. Основными задачами исследования в рамках поставленной цели являются следующие:

- развитие методики мониторинга продаж мобильных устройств;
- выявление и анализ наиболее популярных марок смартфонов на рынке Приморского края;
- выявление и систематизация приоритетов потребителей при выборе смартфонов;
- исследование лояльности потребителей к различным торговым маркам смартфонов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Исследование основано на данных онлайн-опросов жителей Приморского края. В опросе принимали участие 740 респондентов. Опрос проводился в форме мониторинга, охватывающего два периода. На первом этапе был произведен опрос в октябре 2015 года. В опросе приняли участие 328 респондентов. На втором

этапе опрос проводился в апреле-мае 2019 года. В опросе приняла участие 412 респондентов. В опросах анализировался широкий круг вопросов, направленных на исследование рынка смартфонов в Приморском крае. В настоящей работе рассматриваются только вопросы, касающиеся структурных изменений рынка смартфонов.

В анализе использовался ряд вопросов, послуживших основой для классификации данных. Во-первых, это дата заполнения анкеты, позволяющая разделить данные по периодам. Во-вторых, вопросы по маркам смартфонов.

Анкета содержит два вопроса по маркам смартфонов:

– «Укажите марку вашего смартфона (мобильного телефона)»;

– «Укажите марку вашего предыдущего смартфона (мобильного телефона)».

В настоящее время пользоваться смартфонами начинают с детского возраста. В современных условиях потребители вынуждены по истечении некоторого времени менять свои смартфоны на новые. Поскольку в опросах принимали участие только потребители не моложе 18 лет, у каждого из них это не первый смартфон. Поэтому второй вопрос не вызвал недоумения ни у одного опрошенного.

Предложенные вопросы по марке смартфона были представлены в форме открытых вопросов. Это связано с большим разнообразием марок смартфонов. В связи с этим ответы на эти вопросы потребовали предварительной обработки по приведению ответов к единообразному виду. Для этого использовались специализированные программные средства [18, 19]. В результате применения программы по типизации ответов все ответы были приведены к виду «Марка (модель)». Респонденты не всегда указывали конкретную модель, поэтому в отдельных случаях запись в скобках отсутствовала. Далее ответы были сгруппированы по признаку «Марка».

В выборке 2015 года список марок включил 28 различных наименований марок смартфонов. В выборке 2019 года список марок включил только 19 различных наименований марок. Среди всего многообразия марок смартфонов, встречавшихся в обеих выборках, была выделена группа из 9-ти наименований, которые можно назвать популярными марками. В выборке 2015 года популярные марки встречались в 84% ответов, в выборке 2019 года популярные марки встречались в 96% ответов. То есть, за четыре года доля респондентов, владеющих смартфонами, входящими в группу популярных, возросла на 12%. Потребители со временем стали больше ориентироваться на более популярные марки.

Далее в анализе использовались данные только ответов, в которых были указаны марки, отнесенные к группе популярных.

На рис.1 представлена структура потребителей, владеющих различными марками телефонов в два различных временных периода. По данным, представленным на рисунке, можно сделать следующие выводы по структурным изменениям. Среди ведущих производителей за последний период незначительно возросло количество владельцев смартфонов Apple (с 35% до 38%). Многие производители потеряли своих потребителей на рынке смартфонов Приморского края. Даже такой лидер продаж смартфонов, как Samsung, упал на 6%. Зато существенно выросли продажи китайских фирм Huawei (с 2% до 18%) и Xiaomi (с 0,4% до 11%). Даже тайваньская компания показала рост с 0,4% до 2%. Таким образом, китайские фирмы вместе уже занимают 43% рынка, опережая даже Apple. Это объясняется лучшим соотношением цены-качества. Качество и возможность китайских смартфонов в последние годы существенно выросли.

По данным опросов срок эксплуатации смартфонов за последний годы в среднем немного вырос с 2,3 года до 2,6 года. Это объясняется, во-первых, с общим улучшением качества смартфонов. Во-вторых, и средняя стоимость имеющихся смартфонов у населения края вырос-

ла с 18,9 тысяч рублей до 28,8 тысячи рублей. Рост цен тоже влияет на сменяемость смартфонов. Часть потребителей не спешат приобретать более современные модели, если имеющийся смартфон не перестал работать.

В анкете представлено два вопроса, которые косвенно свидетельствуют об улучшении качества смартфонов, представленных на рынке:

– как вы относитесь к своему мобильному телефону;

– укажите причины, по которым вы решили сменить свой предыдущий мобильный телефон на тот, который имеете сейчас.

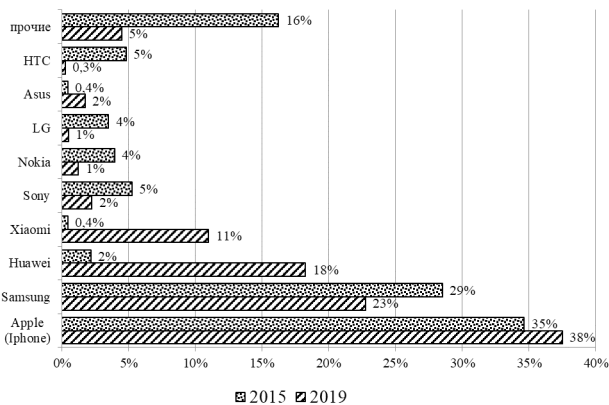


Рисунок 1 - Структурные изменения спроса по маркам смартфонов

В первом вопросе респондентам предлагалось выбрать вариант ответа из пяти альтернатив. Частотные ряды выбора вариантов ответов за рассматриваемые периоды наблюдения представлены на рис. 2. Существенных изменений в структуре ответов не произошло. Категория пользователей смартфонов, которые «ни на что не поменяли» бы свой смартфон в обоих периодах составляет 31%. Большинство из них не очень давно приобрели свой смартфон и не разочаровались в своем выборе. Количество ответов «нравится им пользоваться, но не отказался бы поменять на более новую модель» выросло на 3%. Это свидетельствует о том, что срок обновления моделей на рынке сократился, и стали чаще появляться новые модели, которые не против были бы приобрести потребители. Количество пользователей, которым надоел их телефон, сократилось с 6% до 4%. Даже при выходе новых моделей нельзя сказать, что недавно выпущенные модели сильно устарели. Встречаемость ответа «морально устарел» практически не изменилась.

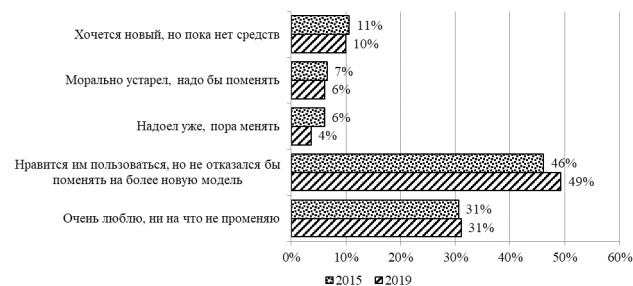


Рисунок 2 - Частотные ряды ответов, характеризующих отношение к своему смартфону

Во втором вопросе, косвенно связанным с качеством смартфонов, является вопрос по причинам покупки нового смартфона. Это был открытый вопрос, данные ответов которого предварительно пришлось систематизировать. В результате этого было выделено 8-мь групп ответов (рис. 3). По результатам анализа данных можно

сделать вывод, что потребители стали немного бережней относиться к своим смартфонам. Снизились частоты таких ответов как «разбился», «потерял» украл». Незначительно снизилась частота ответов «сломался». Более заметно выросли ответы «морально устарел» и «сменил на новую модель». То есть, это свидетельствует о том, что прежние смартфоны стали более надежными.

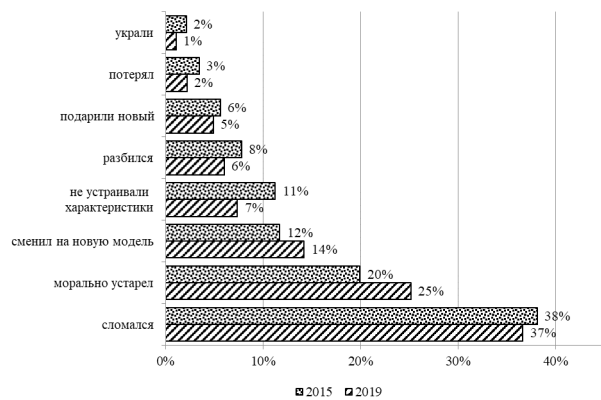


Рисунок 3- Частотные ряды ответов по причинам покупки нового смартфона

Одной из задач анализа структурных изменений является задача оценки приверженности к марке при приобретении новых смартфонов (лояльность). Лояльность бренду в большинстве случаев ассоциируется с повторной покупкой. Здесь как раз и использовались данные ответов по марке предыдущего смартфона. В табл. 2 по строкам указаны марки предыдущих смартфонов, в столбцах указаны марки новых смартфонов. Самыми лояльными являются потребители смартфонов Apple. 78% ранее владевших смартфонами Apple вновь приобрели смартфон этой марки. За приверженцами Apple по уровню лояльности следуют владельцы смартфонов Huawei. По таблице 1 можно оценить не только лояльность, но и переходы потребителей от одной марки к другой. Например, компания Sony сохранила только 7% потребителей. Большинство ее приверженцев стали приобретать смартфоны компании Huawei (33%).

Таблица 1 – Структура повторных покупок в разрезе марки смартфонов (опрос 2019 года)

Мака	Apple (Iphone)	Samsung	Huawei	Xiaomi	Sony	Nokia	LG	Asus	HTC	Прочие
Apple (Iphone)	78%	9%	8%	3%	1%	0%	0%	0%	0%	2%
Samsung	22%	49%	14%	10%	2%	1%	1%	1%	0%	2%
Huawei	25%	0%	60%	10%	0%	0%	0%	5%	0%	0%
Xiaomi	8%	31%	15%	46%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sony	27%	13%	33%	20%	7%	0%	0%	0%	0%	7%
Nokia	25%	21%	21%	21%	8%	4%	0%	0%	0%	13%
LG	0%	50%	33%	0%	17%	0%	0%	0%	0%	0%
Asus	13%	25%	38%	13%	0%	0%	0%	13%	0%	13%
HTC	33%	17%	33%	0%	0%	0%	0%	0%	17%	17%
Прочие	27%	23%	22%	15%	2%	3%	2%	7%	0%	20%

Тенденции изменения структуры спроса на современные смартфоны находятся в зависимости от структуры приоритетов выбора. Для оценки приоритетов выбора в анкету был вставлен вопрос: «Расставьте приоритеты выбора мобильного телефона». Респонденту предлагалось проранжировать 9-ть критериев выбора смартфона. Результаты анализа приоритетов выбора смартфонов представлены в таблице 2.

На первое место потребители ставят критерий качества, что практически связано с такими понятиями, как надежность. В таблице цветом выделены максимальные частоты в ответах респондентов по каждому критерию выбора (максимум по строкам). Полученные результаты свидетельствуют о консолидированности мнений потре-

бителей по поводу рассматриваемых критериев выбора. Таблица 2 – Структура приоритетов выбора смартфона (опрос 2019 года)

	1-ый приоритет	2-ый приоритет	3-ый приоритет	4-ый приоритет	5-ый приоритет	6-ый приоритет	7-ый приоритет	8-ый приоритет	9-ый приоритет
Качество	28%	25%	10%	9%	6%	6%	4%	8%	4%
Характеристики	21%	26%	21%	6%	6%	5%	6%	4%	5%
Бренд	12%	7%	16%	13%	10%	8%	10%	8%	15%
Цена	11%	12%	14%	15%	12%	10%	6%	7%	13%
Личный опыт использования	10%	8%	16%	17%	23%	10%	8%	7%	2%
Наиболее популярная новая модель	2%	3%	4%	9%	14%	25%	18%	17%	9%
Наиболее простая в использовании модель	1%	1%	4%	6%	9%	18%	29%	19%	12%
Необычный дизайн	0%	3%	3%	7%	14%	12%	17%	21%	23%
Советы друзей, родственников	2%	4%	7%	17%	11%	14%	8%	16%	20%

Выводы исследования и перспективы дальнейшего развития данного направления. Российский рынок очень быстро консолидируется. Мелкие игроки уходят со сцены, и даже некоторые известные бренды находятся под угрозой выхода с рынка. Китайские производители начинают лидировать на рынке смартфонов Приморского края. Китайские бренды завоевывают все новые рынки: в частности, эксперты прогнозируют, что в этом году они продолжат свою экспансию в Европе и Латинской Америке.

Основная причина перераспределения долей на рынке – снижение спроса покупателей на дорогие модели. Функциональная разница дорогих и бюджетных телефонов снижается. Китайские производители получили преимущество на российском рынке в значительной степени за счет расширения онлайн-продаж.

В настоящее время Китай активно развивает новые технологии сотовой связи 5G. В ближайшем будущем китайская компания Huawei может стать главным производителем смартфонов в мире и обеспечивать всех людей на земле связью 5G. Российское руководство связывает перспективу развития сотовых технологий с расширением российско-китайского сотрудничества в данной сфере. По оценкам экспертов новое поколение сотовой связи в России появится в 2021 году.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Маркова В.Д., Цинлин М., Гэ Ч. Маркетинговые стратегии производителей на рынке смартфонов // Мир экономики и управления. 2017. Т. 17. № 4. С. 158-167.
2. Юсуфова О.М., Харлашкина О.И. Обзор тенденций мобильной связи и перспектив внедрения сетей пятого поколения (5G) как инфраструктурной основы развития цифровой экономики России // Экономика и предпринимательство. 2018. № 9 (98). С. 1095-1102.
3. Карпушин В., Ольшанская С.А. Роль мобильных телефонов в жизни современного человека // Курорты. Сервис. Туризм. 2017. № 1-2 (34-35). С. 44-49.
4. Мартышенко Н.С. Исследование предпочтений потребителей на рынке мобильных телефонов Приморского края // Практический маркетинг. 2015. № 12 (226). С. 20-27.
5. Кайюмов С.Т., Милов Ф.Т., Каримова С.Ф. Анализ состояния рынка мобильной связи и продаж мобильных телефонов // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. 2018. № 4. С. 73-76.
6. Ореников В.В., Низамутдинов М.М. Прогноз изменения уровня привлекательности городов России // Региональная экономика: теория и практика. 2019. Т. 17. № 4 (463). С. 749-762.
7. Буньковский Д.В. Регулирование инвестиционной и инновационной деятельности в российской экономике // Вестник Сибирской академии права, экономики и управления. 2013. № 1. С. 42.
8. Черничкина О.С., Пахомова А.И. К вопросу о развитии информационного бизнеса в современном городе // Успехи современного естествознания. 2012. № 4. С. 90-91.
9. Кистанов Е.С., Алексеева Т.В., Страхов О.А. Технологии мобильных приложений бизнеса // Прикладная информатика. 2019. Т. 14. № 2 (80). С. 16-31.
10. Coccia M. Functionality development of product innovation: An empirical analysis of the technological trajectories of smartphone // Coccia M. 2018. С. 241-258.
11. Сорокин А.С. Разработка алгоритмов исследования потребительских предпочтений методом совместного анализа на примере московского рынка смартфонов // Плехановский научный бюллетень. 2018. № 1 (13). С. 95-102.
12. Копылова Т. Ю., Седых К. И. Мотивация выбора потребите-

лей при покупке мобильных устройств // Научный журнал Дискурс. 2016. № 2. С. 277-281.

13. Звездина Н. В., Сорокин А. С. Исследование потребительских предпочтений на московском рынке смартфонов // Вопросы статистики. 2017. № 7. С. 41-51.

14. Мартышенко Н.С. Исследование предпочтений молодежного сегмента Приморского края на рынке мобильных телефонов // Фундаментальные исследования. 2015. № 11-3. С. 584-589.

15. Филимонова Н. Н., Кувшинова Ю. А., Вершинина О. В. Позиционирование как основа построения эффективной маркетинговой стратегии предприятия и построения бренда на примере сравнения успеха Apple Inc. и Samsung Electronics // Вестник Российского нового университета. Серия: Человек и общество. 2017. № 4. С. 43-48.

16. Kim M. K. et al. Determinants of customer loyalty in the Korean smartphone market: Moderating effects of usage characteristics // Telematics and Informatics. 2016. Т. 33. № 4. С. 936-949.

17. Silva A. T. et al. Unveiling the features of successful eBay smartphone sellers // Journal of Retailing and Consumer Services. 2018. Т. 43. С. 311-324.

18. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С., Кустов Д.А. Средства разработки типологий по данным опросов в среде EXCEL // Академический журнал Западной Сибири. 2007. № 1. С. 75-77.

19. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С. Современные методы обработки маркетинговой информации: Монография: Издательство ВГУЭС, 2014. – 148 с.

20. Тихвинский В.О. Технологии 5G – базис мобильной инфраструктуры цифровой экономики // Электросвязь. 2018. № 3. С. 48-55.

21. Terry B. Beginning of the New Smartphone Era // Marriott Student Review. 2019. Т. 3. № 1. – С. 10.

Статья поступила в редакцию 22.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.717.1

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0029

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

© 2019

Махачева Джамбулат Магомедпазилович, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»
Гамзатова Сабина Асамудиновна, бакалавр,
студент экономического факультета
Дагестанский государственный университет

(36700, Россия, Махачкала, улица Батрыяра, 4а, e-mail: sabina.gamzatova.98@mail.ru)

Аннотация. В современном мире сложно представить, как можно обойтись без пластиковой карты. Они используются практически во всех социальных и экономических сферах: научные и образовательные учреждения, торговые компании, промышленность и транспорт, страховые, телекоммуникационные компании, коммунальные службы, паспортно-визовые службы, медицинские учреждения, агентства социальной защиты, службы, отели и т.д. А безналичный вид осуществления расчетов, как мы знаем, растет и повышается доля безналичных средств по сравнению с наличными практически во всех странах, а пластиковые карты являются сравнительно новым инструментом осуществления таких видов денежных расчетов. Именно соотношение наличных и безналичных средств отражает уровень развития платёжной системы страны и степень расширения или сужения системы безналичных расчётов. В целом, считается, что рынок банковских пластиковых карт в России развивается весьма динамично: увеличивается эмиссия пластиковых карт, растут обороты и остатки по карточным счетам, расширяется спектр услуг с их использованием. Так, в данной статье проведен анализ и дана оценка системе безналичных расчетов с использованием пластиковых карт.

Ключевые слова: безналичные расчеты, пластиковые карты, динамика, рынок пластиковых карт, ПАО Сбербанк, Дагестан, эквайринг, платежные карты, дебетовые карты, операции с картами, расчетные карты, эмиссия, Visa, «Мир».

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE SYSTEM OF CASHLESS PAYMENTS USING PLASTIC CARDS

© 2019

Makhachev Dzhambulat Magomedpazilovich, candidate of economic Sciences,
associate Professor of Department "Audit and economic analysis"
Asamudinovna Sabina Gamzatova, bachelor,
student of economic faculty
Dagestan State University

(36700, Russia, Makhachkala, Batryaya street, 4A, e-mail: sabina.gamzatova.98@mail.ru)

Abstract. In today's world, it is difficult to imagine how you can do without a plastic card. They are used in almost all social and economic spheres: scientific and educational institutions, trading companies, industry and transport, insurance, telecommunications companies, utilities, passport and visa services, medical institutions, social protection agencies, services, hotels, etc. As we know, the share of non-cash funds in comparison with cash in almost all countries is growing and increasing, and plastic cards are a relatively new tool for the implementation of such types of cash payments. It is the ratio of cash and non-cash funds that reflects the level of development of the country's payment system and the degree of expansion or narrowing of the system of non-cash payments. In General, it is believed that the market of Bank plastic cards in Russia is developing very dynamically: the issue of plastic cards is increasing, the turnover and balances on card accounts are growing, the range of services with their use is expanding. Thus, this article analyzes and evaluates the system of non-cash payments using plastic cards.

Keywords: cashless payments, plastic cards, dynamics, the market of plastic cards, Sberbank of Russia, Dagestan, acquiring, payment cards, debit cards, card transactions, payment cards, issue, Visa, «Mir».

Безналичные расчеты – это денежные расчеты путем записей по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя. Безналичные расчеты в хозяйстве организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организации безналичных расчетов, требований, предъявляемых к их организации, определенных конкретными условиями хозяйствования, а также форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота [1, с. 499].

Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества. В России расчеты с пластиковыми картами проводятся в соответствии с Положением Центрального банка Российской Федерации 266-П от 24 декабря 2004г. «Об эмиссии платежных карт и об операциях с их использованием» [2].

В нашей стране количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями на конец 2018 года составило 272 608 млн. штук. (Динамика их развития представлена на рисунке 1).

Российский рынок банковских пластиковых карт сформировался в 1990-х годах и в последнее время демонстрирует рекордные темпы роста, что можно увидеть на рисунке 1. В абсолютном выражении количество

выпущенных карт в России и их оборот выросли значительными темпами. Однако, все еще высока доля операций по снятию наличных денег, что несопоставимо с примерами из других стран, в которых доля операций по оплате товаров и услуг является благоприятной для безналичных платежей.

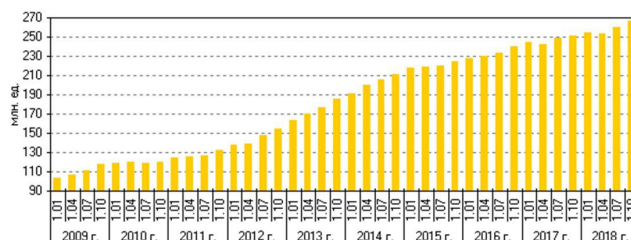


Рисунок 1 - Количество расчётных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями (по данным ЦБ РФ) [3].

Так, для более подробного анализа в таблице 1 рассмотрим операции, совершенные на территории России с использованием карт, эмитированных россий-

скими кредитными организациями.

Таблица 1 - Операции, совершенные на территории России в период с 2016-2018 гг. с использованием карт, эмитированных российскими кредитными организациями [3].

Показатель/Период	2016	2017	2018
Количество операций, млн. единиц	17 818,3	23 914,7	32 174,5
Из них:			
Операции по снятию наличных денег	3 432,2	3 294,8	3 161,0
Операции по оплате товаров (работ, услуг)	12 985,1	17 880,9	24 526,3
Объем операций, млрд. рублей	48 992,8	60 838,0	74 974,0

**составлено автором по данным ЦБ РФ*

Рассматривая приведенные в таблице выше данные, можно утверждать, что за анализируемый период количество операций, совершенных на территории России с использованием карт, значительно увеличилось. По сравнению с 2016 годом в 2018 этот показатель увеличился на 14356,2 млн. единиц. Такой рост количества операций говорит о повышении у населения интереса к картам, что может объясняться удобством пользования, автоматическим предоставлением банковского кредита, возможностью отсрочить погашение долга, регулярным получением полной информации о произведенных операциях. Если рассматривать динамику составляющих таблицы, можно утверждать, что количество операций по снятию наличных денег уменьшается, в то время как операции по оплате товаров (работ, услуг) показывают рост почти в два раза. Этот рост положительно сказывается на развитии системы банковских пластиковых карт и может быть обусловлен расширением количества товаров и услуг, которые можно приобрести с помощью безналичных расчетов.

В России лидером по выпуску пластиковых карт является ПАО Сбербанк, который является крупнейшим финансовым институтом в Российской Федерации, Центральной и Восточной Европе. В настоящее время Сбербанк продолжает активно развивать свою платежную инфраструктуру и цифровые услуги с целью увеличения доли безналичного бизнеса. Больше 35 миллионов карт Сбербанка оснащены бесконтактными технологиями, позволяющими совершать покупку в одно касание. Так, на рисунке 2 рассмотрим динамику эмиссии платежных карт ПАО Сбербанк за 2017-2018 гг.



Рисунок 2 - Динамика эмиссии и использования платежных карт ПАО Сбербанк за 2017-2018 гг [4]

Хотелось бы отметить, что на долю Сбербанка приходится около трети всех эмитированных банковских карт. Но важен ведь не только факт их наличия и количественного роста, но и процесс использования. Так, по данным транзакций в эквайринговой сети Сбербанка, мы оценили количество ежемесячно используемых карт. Количество активных карт, по нашим данным, преодолело в 2018 г. 100 млн шт. (по состоянию на конец ноября их было зафиксировано 102 млн). Таким образом, большая часть выпущенных карт практически не используется для оплаты покупок.

На момент начала 2019 года можно отметить преобладание выдачи именно дебетовых (расчетных) карт. Так, доля дебетовых карт, эмитированных кредитными организациями на 1 января 2019 года составляет 87%, а кредитных карт – 13%.

Далее, в таблице приведем подробную характеристику структуры платежных карт по итогам 2018 года.

Таблица 2 - Структура платежных карт по итогам 2018 года [3].

Показатели/Период	I квартал 2018	II квартал 2018	III квартал 2018	IV квартал 2018
	Количество платежных карт, млн. единиц (на конец периода)	266,9	268,4	270,7
Из них:				
Расчетные карты	234,4	235,3	236,6	237,5
Кредитные карты	32,5	33,1	34,1	35,1

**составлено автором по данным ЦБ РФ*

Даже рассматривая период равный одному календарному году, мы видим положительную динамику в общем числе количества платежных карт, эмитированных кредитными организациями. В абсолютном выражении разница показателя числа платежных карт на начало и конец года равна 5, 7 млн. единиц. Рост также наблюдается и в количестве расчетных и кредитных карт. Темпы роста расчетных карт выше, чем у кредитных.

Сегодня основная часть карточного бизнеса в России основана на использовании карт международных платежных систем VISA и MasterCard, доля рынка которых составляет более 90%. В связи с введением американских экономических санкций, в 2014 году в России была создана Национальная платежная система РФ, главными целями которой стали обеспечение суверенитета и безопасности платежного пространства России, а также бесперебойности транзакций, осуществляемых на ее территории. Для Национальной платежной системы была разработана и выпущена специальная платежная карта «Мир».

Карты «Мир» по состоянию на 1 января 2019 года выпускали и обслуживали в магазинах (или выполняли одну из этих функций) 305 банков, эмиссией и эквайрингом карт Visa занималось 260 банков, Mastercard — 291. Всего в России выпуск карт осуществляют 338 банков, их обслуживание — 245.

Наибольший удельный вес в общем количестве платежей, осуществляемых с использованием банковских карт, занимают платежи, осуществляемые с помощью карты Visa. Visa пользуется огромной популярностью во всем мире, потому что котируется в 30 млн. организаций, осуществляющих торговлю, оказывающих услуги более чем в 200 государствах. У каждого сотрудника большинства компаний — заработная дебетовая карта Visa. Сегодня сложно представить себе магазин, ресторан и любое другое место обслуживания, где не было бы терминала, принимающего для безналичной оплаты средства этой системы. К тому же, карты платежной системы Visa принимает более 1 000 000 банкоматов по всей планете. И более половины от оборота денег платежных организаций мира принадлежит «Визе». Членами этой системы являются 20 000 учреждений.

Затрагивая исследуемую нами тему в региональном аспекте, хотелось бы отметить, что Дагестан расположился на одном из последних мест в рейтинге известности безналичной оплаты. Как считают специалисты агентства РИА Рейтинг «Рейтинг регионов по популярности платежей банковскими картами – 2019», гражданам Северного Кавказа привычнее расплачиваться наличными деньгами, нежели использовать банковские карты. Специалисты уверены, что проблема столь низкого показателя использования банковских карт в РД, а также других кавказских регионах, связана со слабой развитостью финансовой инфраструктуры.

Количество эмитированных кредитными организациями Дагестана банковских карт на 01.01.2018 составило 1 157 626, что на 11,8% меньше, чем на 01.01.2017 (1 312 354) [5, с. 45]. А на конец года количество карт увеличилось до 1 254 626,0 единиц.

Так, на рисунке 3 рассмотрим операции, совершенные физическими лицами с использованием пластиковых карт.

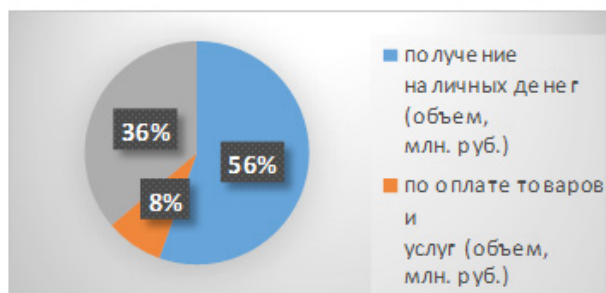


Рисунок 3 - Объем операций с их использованием платежных карт в Дагестане (по данным ЦБ РФ) [3].

Общим объемом всех операций составил 82 482,9 ед., в том числе: по получению наличных денег 45 727,8, по оплате товаров и услуг - 6 879,8 и по прочим операциям объем составил 29 875,2 единиц. Как показывает рисунок 7, наибольшую долю в общем объеме осуществляемых операций составляют операции по снятию наличных денежных средств. Это 56% от всего объема операций с использованием банковских карт. Таким образом, можно сделать вывод, что спектр услуг, которые могут оказывать кредитные организации через банковские карты, очень ограничен. Соотношение объема операций по снятию наличных денег и прочих операций, представленных на рисунке меняется с каждым годом и на сегодняшний день все же характеризуется преобладанием операций по снятию наличных денег.

Так, если рассматривать республику Чечня и Дагестан, можно сказать, что в этих двух регионах доступность банковских карт минимальная в России — примерно одна карта на двух жителей. Соответственно, если в среднем по России на одного жителя каждый месяц по картам совершается около 10 платежей за товары и услуги, в Москве этот показатель один из самых высоких — 19 платежей на жителя в месяц, а в Дагестане и Чечне минимальный — 1,2 и 0,7 платежей, соответственно [6].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в республике Дагестан недостаточно развита система безналичных расчетов с использованием пластиковых карт, очень слабо развита инфраструктура обслуживания в сельской местности. Этому развитию могут способствовать высокие темпы внедрения карточных проектов, а также уровень развития сети эквайринга. Они откроют широкие перспективы для более глубокого проникновения на рынок банковских карт в Республике Дагестан.

Проведенный нами выше анализ показал, что на современном этапе развития денежно-кредитных отношений и банковской системы актуальными являются вопросы использования пластиковых карт в системе безналичных расчетов. За последние 10 лет в России платёжные карты стали одним из важнейших банковских продуктов, благодаря основным преимуществам: комфортность использования; оперативность; безопасность; избегание декларирования средств в поездке; возможность краткосрочного заимствования получение дохода, скидок и бонусов [7, с. 80]

Но существует и ряд проблем, с которыми пришлось столкнуться пластиковым картам и о которых не стоит забывать [8, с. 97]

В ходе изучения данной темы, нами была выделена в качестве одной из основных проблем, препятствующих использованию пластиковых карт – это недоверие населения (в частности, пожилые люди) к банковской системе и пластиковым картам. Однако, стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий. Первое: механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств. Второе: пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту.

Тем не менее, несмотря на наличие препятствий и трудностей, а также на довольно крупные начальные затраты, связанные с запуском и отработкой технологий использования пластиковых карт, российские банки всё активнее используют этот инструмент для реализации стратегических целей по развитию ритейлового бизнеса и наш рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Токарева А. В. Бичева Е. Е. Пластиковые карты как разновидность безналичных расчетов. // *Аллея науки*. 2017. – С. 499-503
2. Положение Центрального банка Российской Федерации 266-П от 24 декабря 2004г. «Об эмиссии платежных карт и об операциях с их использованием».
3. Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 26.04.2019 г.).
4. Банковские тренды 2018, Сберданные, 25 декабря 2018 г. URL: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/pdf/analytic/bank_trends_2018.pdf (дата обращения 26.04.19).
5. Идрисова С. К., Шалбузова З. Н. Проблемы и тенденции развития рынка банковских карт // *Экономика и управление: проблемы, решения*. 2018 – С. 45-48
6. Использование банковских карт в России. Насколько далеко мы ушли в безналичные финансы [Электронный ресурс] URL: <http://markswebb.ru/press/blog/21663.html> (дата обращения 28.04.19)
7. Денисова И. О. Развитие форм безналичных расчетов с использованием пластиковых карт в Российской Федерации. // *Актуальные вопросы образования и науки*. 2016. №3-4. С. 78-82
8. Иимухамедова Э.Н. Рынок пластиковых карт в России. *Перспективы развития//Перспективы развития науки и образования*. 2013.- С. 97-99

Статья поступила в редакцию 08.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.12.017

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0060

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО СЕГМЕНТА РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА ВЛАДИВОСТОК

© 2019

Мирошникова Татьяна Константиновна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя 41, e-mail: tanmir12@mail.ru)*

Маматкулов Навруз Рустамович, менеджер
ООО УК «ВЕСТ»

(690014, Россия, Владивосток, проспект Красного Знамени 82в, e-mail: dafolon@mail.ru)

Аннотация. Цель: разработать методику выявления перспективного сегмента рынка общественного питания г. Владивосток с использованием инструментария стратегического маркетинга на основе осуществленных полевых исследований. На данный момент отсутствуют концепция и аналитические исследования в области прогнозирования перспектив развития ресторанного бизнеса на долгосрочный период в городе Владивосток. *Методы:* полевых исследований, методы сегментации и определения веса каждого критерия для приведения выделенных критериев к единому масштабу измерения. Метод статистических группировок, сравнительный метод, изучение рядов динамики, метод экспертных оценок. *Научная новизна:* разработка авторской методики определения перспективного сегмента рынка общественного питания с обоснованием выбора ключевых критериев, определением доли финансовых показателей на 1% сегмента, весомости каждого критерия. *Результаты:* разработана универсальная методика определения перспективного сегмента рынка общественного питания с целью стратегического планирования в отрасли. *Практическая значимость:* исследование осуществлялось в рамках проекта по заказу организаций ресторанного бизнеса с целью определения стратегии развития на рынке общественного питания города Владивосток. С помощью разработанной методики, предприятия рынка общественного питания смогут осуществлять стратегическое планирование бизнеса, проводить точное определение и лучшее удовлетворение потребностей целевой аудитории, повышать конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: методика выявления перспективного сегмента, критерии сегментирования, рынок общественного питания, сфера ресторанного бизнеса, полевые исследования, рейтинговая модель, формат сегмента, Casual dining, Fast casual, Fine dining, QSR, Fast food.

METHOD OF DETERMINING THE PERSPECTIVE SEGMENT OF THE PUBLIC CATERING MARKET OF THE CITY VLADIVOSTOK

© 2019

Miroshnikova Tatyana Konstantinovna, candidate of economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economics and Management

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street 41, e-mail: tanmir12@mail.ru)*

Mamatkulov Navruz Rustamovich, manager
LLC UK VEST

(690014, Russia, Vladivostok, Red Banner Avenue 82v, e-mail: dafolon@mail.ru)

Abstract. *Objective:* to develop a methodology for identifying a promising segment of the catering market in Vladivostok using the tools of strategic marketing based on field research. At the moment, there is no concept and analytical research in the field of forecasting the prospects for the development of the restaurant business for the long-term period in the city of Vladivostok. *Methods:* field studies, segmentation methods and determining the weight of each criterion to bring the selected criteria to a single measurement scale. The method of statistical groupings, the comparative method, the study of time series, the method of expert estimates. *Scientific novelty:* the development of the author's methodology for determining a promising segment of the catering market with the rationale for the selection of key criteria, determining the share of financial indicators for 1% of the segment, the weight of each criterion. Results: a universal method has been developed for determining a promising segment of the public catering market for the purpose of strategic planning in the industry. *Practical significance:* the study was carried out within the framework of a project commissioned by organizations of the restaurant business in order to determine the development strategy in the catering market of the city of Vladivostok. With the help of the developed methodology, public catering enterprises will be able to carry out strategic business planning, carry out precise definition and better meet the needs of the target audience, increase the competitiveness of the organization.

Keywords: methods for identifying a prospective segment, segmentation criteria, catering market, restaurant business, field research, rating model, segment format, Casual dining, Fast casual, Fine dining, QSR, Fast food.

Введение. Сфера ресторанного бизнеса – это отрасль народного хозяйства, совокупность предприятий, оказывающие услуги путем производства, реализации и организации потребления кулинарной продукции [1]. На данный момент отсутствуют концепция и аналитические исследования в области прогнозирования перспектив развития ресторанного бизнеса на долгосрочный период. На современном этапе развития рынка предприятий, оказывающий услуги в сфере общественного питания в целом по России и в Приморском крае, не разработана четкая классификация заведений. В настоящее время в мире существует достаточное количество методов и принципов классификации ресторанов: по ценовому уровню, по квалификации персонала, по ассортименту, по целевой аудитории. Для России наиболее распространенным является простейшая форма классификации по типу: закусочная, столовая, кафе, бар, ресторан. Так как

в России еще не разработано жестких требований к тому или иному виду заведений общественного питания, заведение определяет свою специализацию исходя из своего собственного позиционирования на рынке.

Российский рынок общественного питания испытал серьезное ухудшение экономических показателей 2007-2015 годах. Однако за последние два года конъюнктура рынка общепита приспособилась к современным реалиям российской экономики, обусловленной снижением доходов у населения, продовольственным эмбарго, увеличением ставки ЦБ и многими другими факторами. Данные показатели отражают, скорее, не рост, а некую стабилизацию рынка.

По данным Росстата, в России в 2017 году насчитывалось около 80.5 тысяч ресторанов баров и кафе, как сетевых, так и не сетевых, общая площадь которых составила около 10.2 млн. кв. метров. На конец 2017 года

показатель увеличился до 85.6 тысяч, что составил прирост в 6.2 процента [2].



Рисунок 1 – Динамика количества кафе, баров и ресторанов в 2008-2017 годах

В структуре рынка, доля сетевых ресторанов, кафе и баров в 2017 году, составила порядка 19.7 процента. Следует отметить, что на протяжении последних 5 лет размер доли менялся незначительно. Кардинальных изменений в ближайшей перспективе не ожидается [3].

Изложение основного материала исследования. В последние годы на российском рынке общественного питания наблюдается рост числа сетевых заведений. В городе Владивосток присутствует несколько сетей популярных ресторанов. Посетители, руководствуются решением посетить тот или иной ресторан, основываясь на отзывах других людей, посетивших заведения ранее. Данные об обороте общественного питания по фактически действовавшим ценам в 2015-2017 годах в Приморском крае (2015 год - 16878 млн. руб.; 2016 год – 15727 млн. руб.; 2017 год – 16728,9 млн.руб.) свидетельствуют, что показатели имеют не стабильную динамику и на конец 2017 года пришелся незначительный рост [4]. 2015 год по показателям значительно выше 2016 года, что связано с появлением на рынке новых заведений, предлагающих необычные концепции, соответственно в 2016 году организации, не сумевшие удержаться на рынке, закрылись. В 2017 году наблюдается рост, связанный с рядом факторов, одним из которых является изменение приоритетов населения [5].

24,1% оборота общественного питания по крупным и средним организациям в Приморском крае принадлежит г. Владивосток, темп роста оборота общественного питания в 2018 году составил 98,9% [12]. В связи с высокой конкурентоспособностью стабильно развивающейся сетью ресторанов японской кухни «Токио», которая может удовлетворять спрос потребителей на данный тип кухни в городе, наименьшую долю в структуре занимают суши-бары. Наибольший удельный вес составляют кофейни. Это связано с такими факторами как сравнительно невысокий «порог входа» и низкий уровень риска при осуществлении деятельности, а также с повышенным спросом населения на услуги «кофе-шопов». Остальные типы заведений составляют примерно одинаковый удельный вес в диапазоне от 10% до 13%. Доля предприятий быстрого питания города Владивосток в структуре общероссийского рынка общественного питания, незначительна и составляет 4% от общего количества заведения в городе [13].

Методология. С целью качественного анализа сегментов рынка общественного питания в городе Владивосток, авторами определены существующие ключевые сегменты. Такими сегментами рынка общественного питания на данный момент являются:

- Fast food;
- Casual dining;
- Fine dining.

Fast food (быстрая еда) – отражает собой стандартный набор блюд и самообслуживание. Под формат Casual dining можно отнести все заведения с относительно демократичными ценами. Fine dining это рестораны

премиум класса со множеством преимуществ по отношению к своим конкурентам по сегментам.

Стремясь сохранить хорошую кухню и демократичный средний чек, а также увеличить скорость обслуживания гостей, рестораны из сегмента Casual dining начали перекалцифицироваться в некий гибрид - «быстрой и повседневной» кухни (quick&casual) занимающий промежуточное положение между заведениями быстрого обслуживания и ресторанами повседневного посещения. Отличительными признаками quick&casual является чаще всего:

- применение полуфабрикатов собственного приготовления;
- изготовление выпечки;
- наличие собственной кондитерской;
- наличие детского меню;
- наличие дополнительных услуг (бесплатная парковка, пресса, еда на вынос, кейтеринг и так далее).

Практика показывает, что такое смешивание сегментов позволяет максимизировать прибыль и охватить наибольшую публику. Данный формат является на сегодняшний день наиболее перспективным как в Европе, так и по России в целом.

Следует отметить, что появился формат Quick service restaurant (QSR) - это ресторан с официантами, быстрым обслуживанием, полуфабрикатами высокой степени готовности, за счёт чего обеспечивается неизменяемое качество блюд. Такой формат чаще всего располагается в деловых центрах, офисных зданиях и больше подходит для проведения деловых встреч и обеда.

Существует сегмент полностью недооцененный - Street food. Заведения данного сегмента нельзя отнести к полноценным объектам рынка общественного питания т.к. чаще всего это ларьки, киоски, специализирующиеся на монопродуктах. Главным их достоинством является низкий средний чек и быстрая скорость обслуживания.

С целью выделения перспективного сегмента рынка общественного питания города Владивосток были осуществлены полевые исследования, эмпирической базой которых являлся анкетный опрос потребителей рынка общественного питания [15, 19]. Авторами была разработана анкета-опросник, включающая ряд ключевых вопросов, для определения потребностей на данном этапе жизненного цикла рынка общественного питания. В исследовании приняли участие 138 респондентов в разных локациях по городу Владивосток. Из 87 опрошенных женщин доход выше 40000 рублей имеет 40%. Максимальную долю среди опрошенных 43% составляли представители, доход которых в размере от 25000 рублей. 12 опрошенных женщин ответили, что их доход не превышает 25000 рублей и 3% не имеют доход в связи с нетрудоспособностью. Среди опрошенных мужчин в городе Владивосток, без дохода находится всего 1 человек. Следующей категорией является население, с доходом от 15 до 25 тысяч рублей. В данную категорию входит 10% опрошенных мужчин. В категорию с доходом от 25 до 40 тысяч рублей входит 19 человек, что составляет 37%. Подавляющее большинство среди опрошенных - мужчины с доходом, превышающим 40000 рублей.

Для анализа рынка и определения принадлежности к тому или иному сегменту были выбраны 429 предприятий из 800 функционирующих, которые осуществляют свою деятельность на рынке более 3 лет.

С целью осуществления сегментирования авторами были приняты следующие критерии [10]:

- 1) позиционирование себя на рынке;
- 2) наличие дополнительных услуг;
- 3) наличие обслуживающего персонала;
- 4) средний чек;
- 5) ассортимент.

Структура рынка общественного питания в г. Владивосток показывает, что самую большую долю рынка занимают заведения, находящиеся в сегменте Casual Dining 42%. 36% процентов доли рынка занима-

ет недавно появившийся формат Fast casual. Заведение типа QSR занимают 13 % рынка. Заведения премиум-класса 6 %. Наименьшую долю рынка в 3 % занимают заведения сегмента фастфуд.

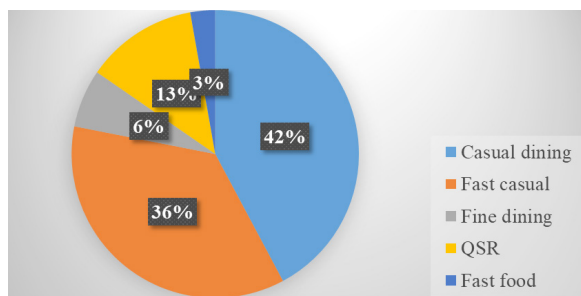


Рисунок 2 - Структура рынка общественного питания

Выводы и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Исходя из данных, нельзя делать выводы о привлекательности того или иного сегмента, так как высокая доля на рынке может служить показателем не только привлекательности сегмента, но и высокой конкуренции, низкая доля рынка не является показателем для потенциала роста, так как выручки, получаемые в данном сегменте, не являются привлекательными для инвесторов, либо для данного сегмента барьер входа высок относительно других сегментов.

Для выявления наиболее перспективного сегмента рынка, на основе аналитического обзора отрасли общественного питания, авторами были определены следующие критерии:

- 1) ёмкость сегмента;
- 2) темп роста выручки сегмента;
- 3) сумма дохода на 1 процент сегмента;
- 4) сумма убытка на 1 процент сегмента;
- 5) конкурентоспособность сегмента.

Был осуществлен расчёт финансовых показателей каждого сегмента в отрасли. За исследуемый период выручка всех заведений общественного питания выросла на 72,4%. В свою очередь происходил рост затрат на производство. Прибыль от продаж отрасли увеличилась на 174,1%. Сумма прибыли, полученная прибыльными организациями, увеличилась почти вдвое. За 3 исследуемых года удельный вес прибыльных организаций увеличился на 3%. В то время как удельный вес убыточных организаций в общем объеме снизился на 10,3%.

В рамках предлагаемой методики определения наиболее перспективного сегмента, в результате мозгового штурма были определены следующие критерии:

- 1) ёмкость сегмента;
- 2) темп роста выручки сегмента;
- 3) доля доходности на 1 процент сегмента;
- 4) доля убыточности на 1 процент сегмента;
- 5) зрелость рынка;
- 6) конкурентоспособность сегмента;

Проанализировав отраслевые показатели выручки и ее отношение к доли каждого сегмента, мы выявили, что наибольшее относительное отклонение пришлось на сегмент Casual Dining который. Темп роста выручки по всем критериям показал одинаковый результат. Для более детального анализа по каждому сегменту, мы определили доли прибыльных и убыточных организаций за 2015- 2017 года, и проанализировали результаты. Наибольшая доля прибыльных организаций приходится на сегмент Casual dining, но динамика показывает, что наибольшее снижение пришлось также на данный сегмент и на конец 2017 года, сегмент Fast casual отставал от сегмента Casual dining на 3,5%, при стартовой разнице в 4,5%, т.е. это свидетельствует, что есть тенденция к изменению структуры рынка общественного питания. Наименьшим отрицательным изменениям подвергся

формат заведений Fast food и за три года составил 0,5%.

Проанализировав структуру убыточных организаций сегментов рынка общественного питания г. Владивосток, мы определили, что доля убыточных организаций снизилась не существенно, в среднем на 0,5% за 3 исследуемых года.

Рассчитав долю доходности с каждого сегмента, было выявлено, что 1% сегмента Casual dining приносит максимум прибыли. Наименьшая доля прибыли пришлась на сегмент Fast food. Наибольший убыток, так же, как и доход, пришелся на сегмент Casual dining. Наименьшая доля убытков пришлась на сегмент Fast food. Динамика показывает нам, что за три года существенных изменений не произошло.

Для определения веса каждого критерия воспользовались методом консенсуса, который предполагает, что эксперты распределяют баллы между критериями, равные количеству критериев, т.е. в нашем случае 6 критериев, соответственно максимальный вес критерия будет равен 6.

Выводы и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Результаты определения веса каждого критерия, представим в сводной таблице.

Таблица 1 - Экспертная оценка важности критериев

Название критерия	Эксперт						Итого
	1	2	3	4	5	6	
ёмкость сегмента	1	2	2	4	6	3	3,5
темп роста выручки сегмента	3	3	4	2	4	6	3,7
доля доходности на 1% сегмента	5	6	6	6	5	5	5,5
доля убыточности на 1% сегмента	6	5	1	3	3	4	3,5
зрелость рынка	4	4	3	1	2	1	2,5
конкурентоспособность сегмента	2	1	5	5	1	2	2,7

Было выявлено, что наиболее важным критерием является «доля доходность на 1 процент сегмента». Данный критерий отражает: сколько прибыли приходится на 1% по каждому сегменту, что является непосредственно преимущественным показателем для привлекательности сегмента. Наименее значимый критерий оказался «зрелость рынка».

Для определения влияния каждого критерия на результат была определена следующая система оценок: наиболее перспективен – оценка 9; перспективен – оценка 6; менее перспективен – оценка 3.

На следующем этапе была оценена степень привлекательности каждого сегмента рынка общественного питания по выявленным критериям. Результаты представим в сводной таблице 2.

Таблица 2 – Оценка привлекательности сегмента в баллах

Формат сегмента	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3	Эксперт 4	Эксперт 5	Эксперт 6	Итого
Casual dining	9	9	6	9	9	9	51
Fast casual	9	9	9	9	9	9	54
Fine dining	3	6	3	3	6	6	27
QSR	6	6	6	3	6	6	33
Fast food	6	6	9	6	9	9	45

Выводы. Таким образом, выявлено, что наиболее перспективным сегментом является Fast casual, данный сегмент набрал наибольшее количество максимальных оценок. Этот показатель соответствует общемировым тенденциям и подтверждается исследованиями. Сегмент Casual dining можно отнести к наиболее привлекательному сегменту, его результирующий показатель составил 51 балл, что на три балла отстает от лидирующего сегмента. Наименьшую привлекательность как для потребителей, соответственно так и для инвесторов показал сегмент Fine dining. По мнению некоторых экспертов, скрытый потенциал присутствует в таком сегменте как Fast food, это связано в основном с небольшой долей рынка, занимаемой данным сегментом. Некоторые эксперты полагают, что данный сегмент недооценён в регионе и имеет перспективы к росту. Сегмент QSR по оценкам занял среднее значение.

Авторами была осуществлена оценка степени привлекательности каждого сегмента рынка общественного

питания по обоснованным критериям. В результате использования авторской методики сегментирования заведений было выявлено, что наиболее перспективным сегментом является Fast casual, результирующий показателем которого составил наибольшее количество максимальных баллов. Разработанная методика позволила обосновать выбор данного сегмента рынка общественного питания города Владивосток для долгосрочного планирования деятельности в отрасли, разработки дальнейшей концепции в сфере ресторанного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Теоретические основы организации и обслуживания на предприятиях общественного питания [Электронный ресурс] // Studfiles. Файловый архив. – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/5947419/page:3/>.
2. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Российский статистический ежегодник. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 847 с.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>. Регионы России. Социально-экономические показатели 2017 г.: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 525 с.
5. Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/>.
6. Сравнительный анализ по данным Росстата [Электронный ресурс] // Testfirm. Сравнительный фин. анализ. – Режим доступа: <https://www.testfirm.ru>.
7. Ахмадеева О.А. Тенденции развития рынка общественного питания в России / О.А. Ахмадеева, А.И. Идрисова // Молодой ученый. – 2016. – №8. – С. 483-486.
8. Кафе, бары и рестораны [Электронный ресурс] / Сайт Владивостока, справочник компаний vl.ru. – Режим доступа: <https://www.vl.ru/vladivostok/cafe>.
9. Рынок общественного питания в 2018 году [Электронный ресурс] // Центр управления финансами. – Режим доступа: <https://center-yf.ru> <https://center-yf.ru/data/ip/rynok-obshchestvennogo-pitaniya-v-2018-godu.php>. Лобанова. – М.: Юрайт, 2014. – 990 с.
10. Пять групп факторов для оценки привлекательности рынка [Электронный ресурс] // Powerbranding. Сайт по маркетингу. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/rynok/ocenka-privlekatelnosti/>.
11. Рейтинговое агентство Эксперт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches>.
12. Регионы России. Социально-экономические показатели 2017 г.: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 5259 с.
13. Официальный сайт Администрации Приморского края и органов исполнительной власти Приморского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.primorsky.ru/>.
14. Кузнецова Н. Ресторанный бизнес в борьбе за клиентов [Электронный ресурс] / Н. Кузнецова // Restorante Group. – Режим доступа: <http://www.catalog.horeca.ru/newspaper/business/173/>.
15. Исследование целевого потребительского сегмента на примере ресторана г. Магнитогорск / Т.Н. Зайцева, М.Д. Лаптева, Д.Э. Миллер, Е.Е. Ходакова // Молодой ученый. – 2017. – №3. – С. 87-90.
16. Хайкин М.М. Экономика ресторанного бизнеса: учебное пособие / М.М. Хайкин, М.А. Горенбургов; Балт. акад. туризма и предпринимательства. – М.: Академия, 2012. – 240 с.
17. Хмырова С.В. Ресторанный маркетинг / С.В. Хмырова. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 252 с.
18. Дурович А.П. Маркетинг гостиниц и ресторанов: учебное пособие / А.П. Дурович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 326 с.
19. Золотарева Ю.В. Сегментаций рынка ресторанных услуг. Маркетинговые исследования / Ю.В. Золотарева. – Пенза: Академия: ПФ СКАГС, 2016. – 112 с.
20. Юшкова А.И. Особенности позиционирования предприятия общественного питания на современном рынке / А.И. Юшкова / Российское предпринимательство. – 2017. – № 9. Вып. 2 (192). – С. 123-127.

Статья поступила в редакцию 01.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0061

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ КОМПАНИИ-КОНЦЕССИОНЕРА

© 2019

Мищенко Оксана Анатольевна, заместитель главного бухгалтера ООО «МОП КОМПЛЕКС 1», преподаватель кафедры экономической теории и международных отношений
Российская таможенная академия, Ростовский филиал
(344082, Россия, Ростов-на-Дону, ул. Московская, 45, e-mail: ksyu04@yandex.ru)

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению и внедрению порядка управленческого учета затрат у компании-концессионера. Изменение тенденций и направлений в развитии экономики страны делает учет концессионных операций актуальной темой исследования. Пробелы, связанные с недостаточной проработкой формирования и постановкой учета операций по концессионным соглашениям, дают возможность рассмотреть данную проблематику с разных сторон. Повышенный интерес компаний к управленческому учету дает возможность разрабатывать различные методы и подходы, направленные на достижение эффективного функционирования деятельности компании-концессионера. В статье показано, что применяемые учетные системы должны удовлетворять информационные потребности системы управления компанией-концессионером. Автором обосновывается, что формирование и учет расходов у концессионера должны опираться на такую систему управления затратами, которая бы являлась эффективным инструментом управления компанией-концессионером и охватывала бы весь процесс создания стоимости товара. Так как, нормативно-правовое регулирование порядка учета затрат, понесенных в связи с применением объектов концессионного соглашения на законодательном уровне в настоящее время отсутствует, управленческий учет затрат компании – концессионера автор предлагает рассматривать в разрезе различных стадий производства, которые возникают в процессе выполнения концессионного соглашения.

Ключевые слова: концессионное соглашение, управление, учет, затраты, концессионер, жизненный цикл, себестоимость, товары, производственный учет, центры затрат, объект концессионного соглашения, традиционный метод.

MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE CONCESSIONARY COMPANY'S COSTS

© 2019

Mishchenko Oksana Anatolievna, Deputy chief accountant of LLC “MOP COMPLEX 1”, teacher of the Department of economic theory and international relations
Russian Customs Academy, Rostov branch

(344082, Russia, Rostov-on-don, Moskovskaya str., 45, e-mail: ksyu04@yandex.ru)

Abstract. The article is devoted to the consideration and implementation of the order of management cost accounting of the concessionaire. Changing trends and trends in the development of the country's economy makes the accounting of concession operations an important topic of the study. Gaps related to the lack of elaboration of the formation and registration of operations under concession agreements provide an opportunity to consider this issue from different sides. The increased interest of companies in management accounting makes it possible to develop various methods and approaches aimed at achieving the effective functioning of the concessionaire company. The article shows that the accounting systems used must meet the information needs of the management system of the concessionaire company. The author substantiates that the formation and accounting of costs of the concessionaire should be based on a cost management system that would be an effective tool for managing the company-concessionaire and would cover the entire process of creating the value of the goods. Since there is currently no legal regulation of the procedure for accounting for costs incurred in connection with the use of objects of the concession agreement at the legislative level, the author proposes to consider the management accounting of the costs of the concessionaire in the context of the various stages of production that arise in the process of implementing the concession agreement.

Keywords: concession agreement, management, accounting, costs, concessionaire, life cycle, cost, goods, production accounting, cost centers, object of concession agreement, traditional method.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Развитие рыночных отношений в России, их прогрессивный рост заставляют компанию задумываться о применении и внедрении эффективных методов функционирования, ведению разносторонней и действенной системы управления продажами, производством и реализацией конкурентоспособной продукции (работ, услуг), повышении уровня инициативы сотрудников компании и их предприимчивости. Безусловно, достижение всех этих показателей невозможно без отдельного экономического сектора – управленческого анализа, результаты применения которого приводят к эффективным управленческим решениям, стратегическому планированию, анализу затрат, производимых в определенном периоде.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Теоретические и методологические аспекты постановки учета и анализа объектов концессионного соглашения в России остаются малоизученными и до конца не раскрытыми. За последние 10 лет финансовый и управленческий учет операций по концессионным соглашениям рассматривался лишь в нескольких трудах:

– Тищенко И.А. – финансовый, управленческий и стратегический учет операций по концессионным соглашениям у концессионера [1];

– Палеев И.В. – проблемы бухгалтерского учета концессионных соглашений [2];

– Графова Т.О. – организация транзакционного управленческого учета операций по концессионным соглашениям [3].

МЕТОДОЛОГИЯ.

Формирование целей статьи. Основной целью в управлении себестоимостью у компании-концессионера играет эффективная система анализа. Анализ затрат является необходимым инструментом оценки результатов деятельности компании-концессионера с целью рационального управления прибылью. Анализ затрат – это метод, позволяющий следить за тем как используются ресурсы, рациональностью их применения, соблюдением норм и лимитов материальных расходов.

Необходимо добиться такого анализа затрат, который будет комплексно и эффективно работать с ключевыми элементами менеджмента предприятия, помогающие достичь оптимальных управленческих решений, выполняющие функции получения аналитической информации [4].

Выбирая методику анализа затрат на производстве и себестоимости продукции компания-концессионер

должна, в первую очередь, понимать, что применяемые учетные системы смогут удовлетворять информационные потребности системы управления компаний.

При формировании производственного учета у компании-концессионера в разрезе аналитики и группировки затрат лежат такие основные объекты как:

- центры ответственности;
- центры возникновения затрат;
- центры доходов;
- прочие технологические центры.

Процесс формирования информации о расходах у концессионера является следующим циклом производственного процесса, сопровождающегося движением материальных ресурсов по стадиям технологического процесса, эксплуатации оборудования, использования трудовых затрат и затрат на содержание персонала, машин и оборудования [5].

Стратегическая направленность – это необходимость, которая должна быть внедрена в систему производственного учета, путем трансформации управленческой системы затрат в стратегическое планирование [4].

Эффективность системы управления затратами в большинстве случаев зависит от правильности донесения объема информации, круговорот которой происходит как по горизонтали, так и по вертикали общих потоков. Поток формируемой информации должен быть, с одной стороны, полный и достоверный, для того, чтобы компания-концессионер могла получать своевременную информацию для принятия любых хозяйственных решений, в то числе и по оптимизации затрат. С другой стороны, информация, применяемая в учете должна быть конкретной, с набором основных показателей и быть максимально понятной и быстрой в обработке [6-14].

Постановка задания. В любом действии важна системность, управление затратами компании-концессионера не является исключением. Поэтому важным является то, что достижение целей концессионера возможно в результате взаимосвязи основных идей, функций и миссий.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. На сегодняшний день информации о применении методики анализа калькулирования себестоимости продукции у компании-концессионера очень мало. Но так как за концессионной деятельностью стоит основной процесс производства продукции или выполнения услуг для населения, нами предлагается рассмотреть основную последовательность такой методики в производстве:

- первый этап – это отнесения прямых расходов непосредственно на себестоимость конкретной продукции;
- второй этап – анализ косвенных расходов, учитываемых в целом по предприятию (отделу, цеху, центру ответственности) с отнесением на конкретную продукцию в пропорциональном соотношении трудоемкости.

Применяемая, так сказать, традиционная методика зависимости величины затрат от объема выпускаемой продукции используется на сегодняшний день в большинстве производственных компаниях. К сожалению, такая методика не позволяет полностью учитывать специфику каждого вида деятельности и соответственно обеспечивать управленческий персонал компании-концессионера необходимой аналитической и структурной информацией.

Этим обуславливается построение и применений интегрированной системы управления затратами компании-концессионера, которая поможет менеджерам компании и ее руководителям получать необходимую информацию на каждом жизненном цикле товара, на каждом производственном этапе, удовлетворять все потребности в планировании, анализе и принятии решений.

Интегрированная система управления затратами – это система управления, позволяющая на разных стадиях хозяйственной жизни компании применять различные методы учета затрат, с целью достижения общей

эффективности и получения максимального результата. То есть интегрированная система включает в себя в зависимости от стадии производства продукции или выполнения услуги не одну общую методику, а разные.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сегодня система управления затратами является эффективным инструментом управления предприятием, которая позволяет охватить всю цепочку создания стоимости производимой продукции, начиная от заключения договора с поставщиками до конечного покупателя. Особенный интерес в системе управления затратами представляют сами методы анализа ее эффективности в разрезе всех стадий производства товара. Существующие методики учета затрат и их управление позволяют компаниям выбирать себе подходящие под их специфику. Проанализировав различные системы управления затратами, для учета компании-концессионера нами выделено три основных группы, которые могут применяться на конкретных стадиях жизни выпускаемой продукции:

- маржинальный анализ управления затратами (CVP-анализ);
- функционально-стоимостной анализ управления затратами (ABC-анализ);
- система целевого управления затратами (target costing).

Как уже было сказано выше, эффективность применения таких систем на определенных стадиях производства различная, таким образом, можно выделить основные стадии производства продукции у компании-концессионера:

- стадия заключения концессионного соглашения;
- стадия проектирования будущего объекта концессионного соглашения;
- стадия построение/модернизация объекта концессионного соглашения;
- стадия эксплуатации объекта концессионного соглашения;
- стадия заключения договора с покупателями;
- стадия производственной подготовки;
- стадия производства продукции;
- стадия продажи.

На основании вышесказанного нами разработан методический подход к идентификации комплексной системы управления затратами у компании-концессионера по основным целям и стадиям производства. Комплексная система управления затратами у компании-концессионера ориентирована на достижение поставленных задач в разрезе двух целей:

- цель – сбор информации для принятия управленческих решений;
- цель – сбор информации о затратах для калькуляции себестоимости.

Построенный методический подход к комплексной системе управления затратами у компании-концессионера по основным целям и стадиям производства содержит в себе основные стадии производства, которые возникают у компании-концессионера при выполнении хозяйственных операций. Предлагаемые нами методы и инструменты управления затратами, как и применение их на разных стадиях производства несут рекомендательный характер, каждая организация вправе выбирать и применять те методы учета, которые на ее усмотрение являются наиболее подходящими под ее специфику и деятельность.

Стадия заключения концессионного соглашения, проектирование его объекта, а также его строительство (реконструкция).

Порядок заключения концессионного соглашения отличается от заключения других договоров гражданско-правового характера. Во-первых, чаще всего это конкурсная основа, то есть компания должна подать заявление на участие в тендере, а, во-вторых, компа-

ния, которая планирует вести концессионную деятельность должна заранее просчитать не только затраты на будущую выпускаемую продукцию, но и также расходы на создание/реконструкцию объекта концессионного соглашения, его проектирование и эксплуатацию. Следовательно, в случае победы в конкурсе, будущий концессионер обязан предоставить концеденту документы, подтверждающие обеспечение исполнения обязательств по концессионному соглашению.

Объектами концессионного соглашения чаще всего являются объекты социальной важности (поликлиники, больницы, спортивные школы) или по оказанию услуг населению (аэропорты, ж/д вокзалы, энерго-, водо-, тепло ресурсы и прочее), ценовую политику которых регулирует государство (концедент). Поэтому первоочередной задачей концессионера является – минимизация уровня затрат, а, следовательно, себестоимости конечного продукта.

Достижению поставленных целей по внедрению такой политики у компании-концессионера поможет система целевого управления затратами.

Система целевого управления затратами – это стратегическая система, направленная на понижение затрат, путем постоянного создания товаров-новинок, ориентации на рыночные цены и контроля по недопущению повышения издержек.

Такой метод позволяет еще на стадии планирования получить отличный инструмент превентивного контроля издержек путем интерпретации традиционного метода определения себестоимости. Основой данной системы управления затратами является первоочередное определение итоговой цены конечного продукта, которая будет рассчитываться как совокупность прибыли и себестоимости. Таким образом, компания-концессионер сначала определяет рыночную цену на будущую продукцию, а затем устанавливает желаемый размер прибыли компании и после высчитывает какая себестоимость должна быть заложена в этом продукте.

Основными параметрами при установлении цены будут являться:

- анализ качества продукции;
- функциональность продукции;
- конечная цена продукции.

Главным отличием (рисунок 1) системы целевого управления затрат от традиционного нормативного метода расчета себестоимости состоит в том, что компания-концессионер ориентируется на рыночные цены, а не на нормативы и показатели внутри компании, таким образом не завышая собственные издержки на единицу выпускаемой продукции.

Таким образом, инструментом системы целевого управления затрат является целевая себестоимость (target cost), после определения которой сотрудникам производственного процесса необходимо спроектировать такой продукт, себестоимость которого равнялась бы заданной. Основным преимуществом данного метода является:

– нестандартность мышления сотрудников в поисках новых, инновационных решений по сближению уровня себестоимости к целевой;

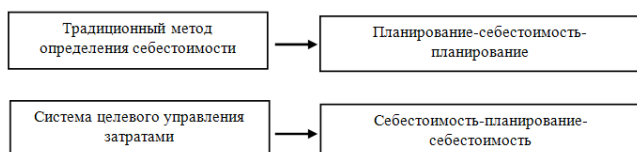


Рисунок 1 – Отличие нормативного метода определения себестоимости от системы целевого управления затратами (составлено автором).

– снижение необходимости в завышении затрат по применению в производстве более дорогостоящее обо-

рудования и технологий.

Стадия эксплуатации объекта концессионного соглашения.

Основным назначением концессионного соглашения является эксплуатация объектов государственной собственности. Заключение концессионного соглашения способствует повышению уровня инвестиций в России, качества предоставляемых услуг, особенно социально-значимых объектов, производимой продукции и выполняемых работ. Концессионная деятельность, как и любая другая нуждается в измерении соотношения извлекаемой прибыли с понесенными издержками, тем самым предопределяя немаловажную роль процесса управления затратами на производство.

На данном этапе для принятия эффективных, целесообразных и обоснованных управленческих решений для компании-концессионера с нашей точки зрения необходимо основываться на маргинальном анализе.

Маргинальный анализ – это метод, основывающийся на оценке взаимоотношения трех показателей:

- затраты;
- объем производства;
- прибыль.

Этап эксплуатации концессионного соглашения по сути является начальным этапом именно производственной деятельности, именно поэтому маргинальный анализ управления затратами поможет компании-концессионеру определить наиболее подходящую и выгодную комбинацию соотношения между постоянными издержками на единицу выпускаемой продукции, переменными затратами, ценой и объемом продаж.

Для проведения маркетингового анализа управления затратами компании-концессионеру необходимо определить его этапы:

1 этап – подготовка информации к ее анализу (сбор, обработка);

2 этап – деление затрат на постоянные и переменные на производственную продукцию и определение их сумм;

3 этап – определение и расчет величины постоянных и переменных затрат;

4 этап – сравнительный и факторный анализ уровня постоянных и переменных затрат;

5 этап – прогнозирование изменения величины постоянных и переменных затрат в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов.

Что касается калькуляции себестоимости продукции, то на данном этапе логичней также применять систему целевого управления затратами – target costing, так как создание новых продуктов должно быть заранее обусловлено определенной ценовой политикой и выигрышной себестоимостью.

Стадия заключения договора с покупателями и производственной подготовки.

На данной стадии целесообразным будет применять у компании-концессионера систему целевого управления затратами. В рыночных отношениях калькулирование себестоимости продукции отталкивается от фактора установления цены, которую готов заплатить конечный потребитель за тот или иной товар с определенными характеристиками. Поэтому именно такой инструмент как target costing поможет компании-концессионеру в процессе создания договора с покупателями проработать все нюансы рыночной специфики. Основным инструментом при принятии решений по установке цен будет являться функционально-стоимостной анализ, который поможет компании-концессионеру на основе аналогов рассчитать примерную себестоимость продукта с заданными параметрами и, с учетом заданной рыночной цены и требуемого уровня рентабельности, определить, насколько определенный договор интересен компании [15]. Явным преимуществом применения данного метода у компании-концессионера перед традиционным является то, что таргет-костинг позволяет определить цену до начала производства продукции, делая его тем самым

более конкурентным с выверенным набором необходимых характеристик для потребителя. Немаловажным фактором также является то, что стадия разработки продукции включает в себя до 90 % стоимости продукции, поэтому применение системы целевого управления затратами становится более чем очевидным.

На стадии производственной подготовки мы также рекомендуем компании-концессионеру применять систему таргет – костинг. В данном случае целевое управление затратами будет наиболее эффективно, так как применяемые технологические и производственные процессы будут выстраиваться в соответствии с их целями. Такой метод позволит компании-концессионеру получить объективные данные на всех этапах, начиная от заключения договора и до начала производственного процесса, о том насколько будет прибылен конечный продукт при его выходе на рынок, и что необходимо сделать для достижения целевого управления затратами и получения целевой себестоимости.

Стадия производства продукции и продажи.

На стадии производства товара и последующей продажи компании-концессионеру с целью принятия управленческих решений при подготовке аналитических данных по затратам наиболее подходящей системой будет являться маржинальная. В данном контексте характерным признаком системы маржинального управления затратами является расчет такой себестоимости единицы продукции, конечный результат которой не изменяется под влиянием постоянных затрат, лишь только переменные затраты распределяются на продукцию при расчете себестоимости [16–18]. Применение такой системы учета затрат позволяет одновременно принимать решения в производственном учете и направлена на применение:

- CVP-анализа;
- релевантных затрат;
- операционного планирования, системы поиска и анализа отклонений путем сравнения нормативов по переменным затратам.

Также на стадии производства и продажи совместно с таргет-костингом мы рекомендуем применять инструмент управленческого учета кайзен-костинг, который позволит путем снижения себестоимости обеспечить прибыльность компании-концессионера, оптимизировать затраты на этапе производства и последующей продажи продукции. Система кайзен является не просто инструментом, это определенная философия в системе менеджмента, позволяющая постепенно повышать качество управления и бизнес-процессов, связанных с производством продукции. При помощи такой системы компания-концессионер сможет достигнуть следующих моментов в системе управления:

- привлечение всех сотрудников компании к созданию общей системы по устранению непродуктивных потерь;
- заинтересованности персонала в создании новых идей, новых продуктов, направленных на повышение качества всего производственного процесса;
- реализация новаторских идей сотрудников компании-концессионера, как стремление к повышению производительности труда, достижению более качественно и безопасно производства.

Каждый производимый товар имеет свой жизненный цикл, на котором он проходит определенные так называемые «стадии выживания». Для каждого товара продолжительность жизненных циклов различна, это зависит, как и от характеристик самого товара, так и от рынка, на котором его продвигают.

В зависимости от стадии жизненного цикла товара предприятие может принять соответствующее решение по поводу развития потребительских свойств товара, выведения на другой рынок или снятия с производства [19].

Для компании-концессионера мы предлагаем выделить следующие основные стадии жизненного цикла

товара:

- маркетинговые исследования и разработка;
- внедрение и выход товара на рынок;
- рост продаж;
- зрелость;
- насыщение-спад продаж-уход.

ВЫВОДЫ

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что предлагаемая нами система управления затратами позволит компании-концессионеру оценивать, контролировать и управлять себестоимостью производимой продукции на различных стадиях производства продукции и жизненных циклов товара. Такой комплексный подход к управлению затратами с различными вариантами методов и инструментов даст концессионеру возможность:

- в полной мере решать задачи и принимать управленческие решения;
- снизить уровень себестоимости продукции;
- оптимизировать используемые ресурсы;
- интегрировать с бухгалтерским финансовым учетом компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Тищенко И.А., *Формирование системы учета операций по концессионным соглашениям у концессионера: диссертация ... кандидата Экономических наук: ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», 2017.*
2. Палеев И.В., *Бухгалтерский учет операций по концессионным соглашениям. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Санкт-Петербург: С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2009. с. 50-60.*
3. Графова Т.О., Тищенко И.А. *Организация транзакционного управленческого учета операций по концессионным соглашениям // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2015. № 12. С. 59-63.*
4. Игуменников А. С. *Различие понятий «затраты» и «расходы» // Молодой ученый. 2015. № 5. С. 275–278.*
5. Темирзаева С. А. *Методика анализа затрат на производстве и себестоимости продукции // Молодой ученый. 2016. №30. С. 278-282.*
6. Бороненкова С. А., *Управленческий анализ: учеб. пособие для вузов / С. А. Бороненкова. — М.: Финансы и статистика, 2008. 384 с.*
7. Завьялов, П. С., *Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие / П. С. Завьялов. М.: ИНФРАМ, 2008. 496 с.*
8. Любушин, Н. П. *Экономический анализ: учеб. для вузов / Н. П. Любушин — М.: ЮНИТИ-М, 2011. 448 с.*
9. Великая Е.Г., Чурко В.В. *Механизм стратегического управления затратами малобюджетного бизнес проекта // Карельский научный журнал. 2014. № 2 (7). С. 43-47.*
10. Бердникова Л.Ф. *К вопросу о теоретических основах построения учета и внутреннего аудита в торговой организации // Балканское научно обозрение. 2017. № 1. С. 36-39.*
11. Курилова А.А., Курилов К.Ю. *Формирование системы стратегического управления затратами промышленного предприятия // Вестник НГИЭИ. 2016. № 3 (58). С. 31-40.*
12. Парамонова Л.А. *Риск-ориентированный подход к организации внутреннего аудита экономического субъекта // Хуманитарные Балканские исследования. 2017. № 1. С. 35-37.*
13. Шамышева Н.С., Шнайдер О.В., Коростелев А.А. *Управление затратами как фактор повышения экономической безопасности коммерческой организации // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 210-212.*
14. Шнайдер В.В., Данилов А.П., Чапурина Е.В. *Инструменты мониторинга устойчивого развития экономических субъектов // Научен вектор на Балканите. 2017. № 1. С. 48-49.*
15. 9Тарасевич В.М. *Экономико-математические методы и модели в ценообразовании: учебник / Ленингр. фин.-экон. ин-т им. Н.А. Вознесенского. Л., 1991. 186 с.*
16. Свириденко В.А. *Комплексная система управления затратами промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2014. № 4. С. 59-65.*
17. Захаров С.О., Руденко А.А. *Методология стратегического планирования, учета и анализа материальных ресурсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1 (27). С. 43-47.*
18. Руденко А.А. *Алгоритм стратегического управления материальными ресурсами предприятия // Вестник Тольяттинского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2007. № 2. С. 168-172.*
19. Завьялов, П. С. *Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие / П. С. Завьялов. М.: ИНФРАМ, 2008. 496 с.*

Статья поступила в редакцию 28.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.457.5
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0062

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ АГЕНТСТВА МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

© 2019

Моисенко Ирина Валерьевна, старший преподаватель кафедры
маркетинга, коммерции и логистики
Усова Маргарита Викторовна, бакалавр направления «Менеджмент»,
профиля «Маркетинг»

Дальневосточный федеральный университет

(690922, Россия, Владивосток, о. Русский, пос. Аякс, 10, кампус ДВФУ, e-mail: gold4232@mail.ru)

Аннотация. Медицинский туризм (выездной медицинский туризм) является направлением туризма, целью которого выступает организация лечения граждан за рубежом. Граждане Российской Федерации ежегодно совершают поездки с целью лечения или оздоровления по причинам недоверия к методам отечественной медицины и к уровню профессионализма медицинских работников. Высокая конкуренция в сфере платных медицинских услуг и медицинского туризма, побуждает владельцев и сотрудников агентств медицинского туризма более ответственно и вдумчиво относиться к планированию и реализации продвижения своих компаний и отслеживать эффективность разработанного комплекса продвижения. Для того, чтобы осуществлять данные процессы максимально результативно, необходимо учитывать особенности разработки программы продвижения компаний, работающих в сфере медицинского туризма. В статье изучены особенности продвижения компаний в сфере медицинских и туристических услуг, рассматриваемые различными исследователями в области маркетинга, разработан подход к исследованию медиапредпочтений целевой аудитории агентства медицинского туризма, изучены медиапредпочтения целевой аудитории агентства медицинского туризма г. Владивостока и выявлены наиболее эффективные каналы продвижения агентства медицинского туризма. Результаты исследования имеют практическую значимость и применимы для агентств медицинского туризма Российской Федерации, желающих разработать эффективную программу продвижения своей компании или повысить эффективность уже существующего в компании комплекса продвижения.

Ключевые слова: медицинские туризм, медицинские и туристические услуги, комплекс продвижения, разработка программы продвижения, особенности продвижения агентства медицинского туризма.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE PROGRAM OF PROMOTION OF THE MEDICAL TOURISM AGENCY

© 2019

Moisenko Irina Valerievna, upper teacher of the chair
of marketing, commerce and logistics
Usova Margarita Viktorovna, bachelor of «Management»,
profile «Marketing»

Far Eastern Federal University

*(690922, Russia, Vladivostok, is. Russkiy, the village of Ayaks, 10, FEFU campus,
e-mail: usovamargarita01@gmail.com)*

Abstract. Medical tourism (outbound medical tourism) is a direction of tourism, the purpose of which is to organize the treatment of citizens abroad. Citizens of the Russian Federation annually make trips with the aim of treatment or rehabilitation because of distrust of domestic medical methods and the level of professionalism of medical workers. High competition in the field of paid medical services and medical tourism encourages owners and employees of medical tourism agencies to be more responsible and thoughtful about the planning and implementation of the promotion of their company and to monitor the effectiveness of the developed promotion complex. In order to carry out these processes as efficiently as possible, it is necessary to take into account the peculiarities of the development of the program of promotion of companies working in the medical tourism industry. The article researched the features of enterprise promotion in the field of medical and tourist services, considered by various marketing researchers, developed an approach to the study of media preferences of the target audience of the medical tourism agency, studied the media preferences of the target audience of the medical tourism agency of Vladivostok and identified the most effective channels and tools for promoting the medical tourism agencies. The research results are of practical importance and are applicable for medical tourism agencies of the Russian Federation who wish to implement an effective program to promote their company or to increase the effectiveness of the promotion complex that already exists in the company.

Keywords: medical tourism, medical and tourist services, promotion complex, development of a promotion program, features of promotion of a medical tourism agency

В настоящее время, как отмечается многими исследователями (Горошко Н.В. [1], Калмыков Н.Н. [2], Орлова В.С. [3] и др.), все актуальнее становится продвижение услуг медицинского туризма. По данным индекса Медицинского туризма (МТИ), а также отчетам исследователей Oxford Economics и Visa лечение за рубежом каждый год осуществляет 11 млн человек. По мнению специалистов, в ближайшие 10 лет ежегодный рост отрасли составит до 25%, при этом 3-4% населения планеты будут ездить за границу на лечение и оздоровление [4]. Выездной медицинский туризм в России также популярен, как и во всем мире. Граждане Российской Федерации ежегодно совершают выездные туристические поездки с целью лечения или оздоровления, говоря о недоверии к отечественным методам лечения и недостаточном, по их мнению, уровне профессионализма медицинских работников [2].

Начиная с 2009 г. спрос на выездной медицинский туризм в России начал расти, а в 2013 г. достиг своего пика. В связи с этим на рынке медицинских услуг России появилось большое количество компаний, организующих поездки за границу с целью общего оздоровления и лечения от различных заболеваний [5].

В условиях подобной конкуренции компании, работающей в сфере медицинского туризма, не просто выделиться и запомниться потенциальному клиенту. Такая сильная отраслевая конкуренция побуждает операторов данного рынка более ответственно и вдумчиво относиться к планированию и реализации продвижения своей компании, отслеживать эффективность разработанного комплекса продвижения [6]. Для того, чтобы осуществлять продвижение компании сферы медицинского туризма на наиболее качественном уровне, необходимо учитывать особенности разработки программы продви-

жения таких компаний.

Целью работы является определение основных особенностей продвижения агентства медицинского туризма, наиболее эффективных каналов и инструментов продвижения, выступающих в качестве основы для разработки программы продвижения агентства медицинского туризма.

Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- изучить особенности продвижения компаний в сфере медицинских и туристских услуг, рассматриваемые различными исследователями в области маркетинга;
- разработать подход к исследованию медиапредпочтений целевой аудитории агентства медицинского туризма;
- изучить медиапредпочтения целевой аудитории агентства медицинского туризма;
- выявить наиболее эффективные каналы и инструменты продвижения агентства медицинского туризма.

Объектом исследования в работе является комплекс продвижения агентства медицинского туризма, предметом – особенности разработки программы продвижения агентства медицинского туризма.

При проведении исследования были применены следующие общенаучные методы: методы синтеза и анализа экономической информации, а также их систематизация.

На основе контент-анализа вторичной информации были определены и проанализированы особенности разработки программы продвижения агентства медицинского туризма, которые выделяют различные российские и зарубежные авторы.

Первичная информация собиралась с помощью полевого исследования - Интернет-опроса с помощью сервиса «iAnketa.ru». Ссылка на соответствующую анкету высылалась клиентам одного из агентств медицинского туризма г. Владивостока в мессенджере WhatsApp. Перед осуществлением Интернет-опроса был проведен экспресс-опрос клиентов компании по телефону, с целью получения разрешения на отправку данной анкеты в мессенджер.

При проведении данного потребительского опроса необходимо соблюдать определённые этические нормы, поскольку деятельность компаний в сфере медицинского туризма связана с решением личных проблем со здоровьем клиентов. Решение о проведении телефонного экспресс-опроса в качестве предварительного этапа перед анкетированием было принято для того, чтобы показать респонденту понимание деликатности оказываемых компанией услуг и получить разрешение респондента на отправку полной версии анкеты. В онлайн-анкету вошло 30 вопросов.

Поскольку медиапредпочтения целевой аудитории могут зависеть не только от личных особенностей потребителей, но и от региональных особенностей каналов коммуникации, мы разделили анкету на две основные части: общую и региональную. В первую (общую) часть вошли вопросы, ответы на которые не предполагают какой-либо связи с региональными медиаканалами, во вторую (региональную) часть - вопросы, ответы на которые могут зависеть от региона, в котором проживает респондент.

Деятельность агентства, целевую аудиторию которого мы взяли за основу нашего исследования, распространяется на Дальневосточный регион: филиалы агентства есть в Приморском крае, Хабаровском крае и Республике Саха (Якутия).

Для проведения исследования нами была рассчитана одноступенчатая кластерная выборка, кластерами в которой стали клиенты (респонденты), обратившиеся в агентство медицинского туризма г. Владивосток в 2018 г. с целью лечения онкологических заболеваний (N1), протезирования или имплантации зубов (N2), или с целью проведения пластической операции (N3).

Требуемый объем выборки был рассчитан по формуле С. Г. Светунькова и составил 103 человека при величине генеральной совокупности в 3120 человек - количество клиентов рассматриваемого агентства медицинского туризма г. Владивосток за 2018 г. (формула 1).

$$n = \frac{1}{\frac{0,08^2}{0,1(1-0,1)+1,66^2 \cdot \frac{1}{3120}}} = 103$$

Необходимо отметить, что продвижение услуг медицинского туризма сочетает в себе особенности продвижения медицинских и туристических услуг. В продвижении медицинских услуг существует ряд основных проблем, которые усложняют задачу маркетологам компании: негативная мотивация пациентов при обращении в медицинский центр, отсутствие гарантий выздоровления после оказания услуг, субъективизм пациента в оценке эффективности медицинской услуги, зависимость ожиданий пациента от коммуникации со специалистом, этические нормы и испытываемый пациентом стресс по причине проблем со здоровьем и др. [7].

Разрабатывая программу продвижения компании, работающей в сфере медицинских услуг, необходимо исследовать то, какие элементы продвижения являются здесь наиболее эффективными. Исходя из значимости влияния отдельных элементов комплекса продвижения на эффективность всего продвижения, можно выстроить их определённую иерархию распределение в сфере медицинских услуг, где наиболее значимыми элементами будут личная продажа и прямой маркетинг, наименее значимыми - стимулирование сбыта (рисунок 1) [8].



Рисунок 1 – Иерархия элементов комплекса продвижения по степени значимости в сфере медицинских услуг [8,9]

Поскольку потребители медицинских услуг значительно отличаются друг от друга по различным характеристикам, компании, действующие в сфере медицинских услуг, должны разрабатывать отдельные программы коммуникации для каждого рыночного сегмента и для каждой целевой группы потребителей. Для медицинских услуг не эффективна реализация одной формализованной программы продвижения, направленной на всех потребителей компании. Разработка программы продвижения медицинских услуг должна начинаться с анализа всех возможных элементов и средств продвижения компании, с учётом особенностей каждого из них. Основные элементы комплекса продвижения медицинских услуг, их средства и отличительные характеристики представлены в таблице 1 [9].

Таблица 1 - Основные элементы и особенности комплекса продвижения медицинских услуг

Наименование элемента	Средства	Отличительные характеристики
Реклама	рекламные информационные ролики на телевидении	на прямую рекламу в сфере медицины выделяется минимальный бюджет;
	рекламные статьи в СМИ, описывающие технологии и оборудование медицинского учреждения	реклама применима только для продвижения общеизвестных медицинских услуг;
	реклама в Интернете	реклама не продвигает медицинские услуги, потенциально опасные для жизни и здоровья, имеющие заведомо высокий уровень воспринимаемого риска

Стимулирование сбыта	добровольное медицинское страхование (ДМС)	в медицинской сфере наибольшее количество предпосылок для формирования лояльных взаимоотношений с клиентом, так, например, если врач уходит с места работы, то вместе с ним из медицинского учреждения уходят и пациенты; наиболее эффективным методом стимулирования сбыта является пакетные предложение, в стоимость которых заложена скидка, поскольку скидка на определенную услугу может отпугнуть пациента, вызвав сомнения в профессионализме врача
	пакетные предложения, в стоимость которых заложена скидка	
	скидки на отдельные медицинские услуги	
	акции	
	благотворительные операции	
PR	связь со средствами массовой информации	имидж компании строится на основе представлений общественности о роли медицинского учреждения в жизни общества и о его вкладе в развитие здравоохранения в стране, особую значимость приобретает его инновационный потенциал, стабильность и надежность для потребителей и партнеров, история учреждения, его опыт; информацию о медицинском учреждении можно распространять через СМИ, а также партнерство с аптеками, магазинами детских товаров и др.
	PR по бартеру	
	PR в Интернете	
	онлайн и офлайн мероприятия с лидерами мнений (в формате диалога)	
	средства идентификации (корпоративный стиль)	
Личная продажа	прием пациента медицинским персоналом	профессиональная врачебная деятельность предъявляет высокие требования к коммуникативной компетентности медицинского персонала; низкий уровень коммуникаций является наиболее распространенной причиной неудовлетворенности клиентов медицинского учреждения
	направление от лечащего врача к врачу-консультанту	
Прямой маркетинг	консультации по телефону	врач-консультант объясняет основные положения своего коммерческого предложения по телефону

Источник: [6,8,10,11]

По данным зарубежных исследований наиболее популярным и эффективным средством продвижения медицинских услуг является «сарафанное радио», поскольку в таком деликатном вопросе как лечение какого-либо заболевания, людям свойственно доверять либо своим близким, либо тем, кто уже имеет опыт лечения подобного заболевания [12]. Источники и каналы коммуникации «сарафанного радио» в сфере медицинских услуг представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Источники и каналы коммуникации «сарафанного радио» в сфере медицинских услуг [13,14,15,16]

Одной из важнейших особенностей продвижения в сфере медицинских услуг является необходимость соблюдения определенных этических норм. Это вызывает ряд затруднений, так как, во-первых, этические нормы искажают процесс обмена услуги на деньги потребителя, поскольку в данном обмене начинает играть роль главная человеческая ценность – жизнь, во-вторых, по этическим нормам может быть запрещен показ определенного контента в рекламных роликах, в-третьих, затруднено проведение определенных маркетинговых исследований, например, конкурентный анализ, где исследователю необходимо притвориться, что

он столкнулся с определенной проблемой со здоровьем, чтобы обратиться в медицинское учреждение и получить там необходимую информацию[17].

Продвижение в сфере туристских услуг также имеет свои отличительные характеристики. Потребители туристских услуг экономят свое время, получая необходимую информацию через онлайн digital-каналы коммуникации, таких как туристские Интернет-порталы и поисковые системы [18]. Для сферы туризма достаточно характерно применение digital-технологий в целом. Так, например, важнейшим звеном в коммуникации с потребителем туристских услуг являются автоматизированные системы онлайн-бронирования, которые значительно сохраняют время на оформлении тура и не допускают потери информации о клиентах [19]. Также продвижение туристской услуги является дополнительным стимулом для совершения покупки и придает туристской услуге дополнительную ценность [20].

Следовательно, продвижение услуг медицинского туризма сочетает в себе особенности продвижения медицинских и туристских услуг, что усложняет процесс продвижения компании, функционирующей в данной среде. При продвижении агентства медицинского туризма необходимо учитывать не только уникальный характер каждого из элементов продвижения, но и факторы, влияющие на поведение целевой аудитории, функциональные и существенные особенности объекта продвижения, особенности выбора коммуникационных каналов, а также этические нормы.

При этом, наиболее важным этапом разработки программы продвижения медицинских услуг является определение целевой аудитории. При определении целевой аудитории, компания, работающая в сфере медицинских услуг, должна сфокусироваться на поведенческих характеристиках потребителей, в соответствии с которыми, как правило, выделяются отдельные потребительские сегменты, и возникает необходимость адаптации различных частей программ продвижения под данные сегменты[16].

Результаты полевого исследования медиапредпочтений целевой аудитории агентства медицинского туризма г. Владивосток показали, что наиболее эффективным каналом коммуникации в сфере медицинского туризма являются поисковые системы: большинство респондентов указали в ответах, что увидели информацию об агентстве медицинского туризма в поисковой системе (42%) (рисунок 3).

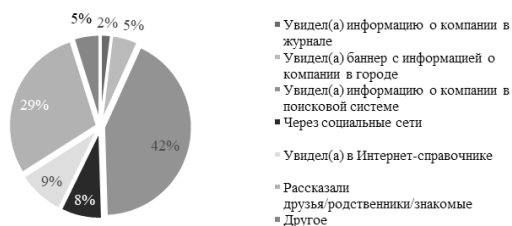


Рисунок 3 - Распределение ответов респондентов относительно каналов коммуникации, через которые они узнали об агентстве медицинского туризма, 2019 г. [составлено автором]

Также значимым инструментом продвижения медицинских услуг является реклама «из уст в уста», это подтвердили 52% опрошенных, ответив, что они приобрели медицинские услуги после рекомендаций от друзей или членов семьи. Было выявлено, что целевую аудиторию агентства медицинского туризма наиболее привлекают цифровые, а не традиционные каналы коммуникации: 74% опрошенных ежедневно используют Интернет, 65% ежедневно пользуются телевидением, в то время как 12% опрошенных каждый день читают газеты и 22% прослушивают радио.

В силу специфики своей сферы деятельности, агентство

медицинского туризма работает с запросами клиентов, имеющих кардинально различные причины обращения.

В своем исследовании мы решили взять за основу три основных причины обращения в компанию, соответственно выделив три основных потребительских сегмента: онкологические заболевания, необходимость в имплантации или протезировании зубов, необходимость в пластической операции.

Результаты исследования показали, что основные медиапредпочтения клиентов компании могут отличаться друг от друга в зависимости от принадлежности к тому или иному потребительскому сегменту (рисунок 4).

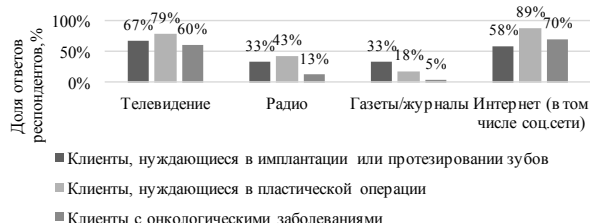


Рисунок 4 - Распределение ответов респондентов с различными заболеваниями относительно их предпочтений в выборе СМИ, 2019 г. [составлено автором]

Сегмент клиентов, нуждающийся в имплантации или протезировании зубов, ежедневно отдаёт предпочтение просмотру телевидения (67%), клиенты, нуждающиеся в пластической операции (58%) и клиенты с онкологическими заболеваниями (89%) ежедневно проводят время в сети Интернет (в том числе в социальных сетях) и также, но в меньшей степени, уделяют время просмотру телевидения.

Региональная часть анкеты была посвящена предпочтениям жителей из разных регионов в выборе телеканалов, радиостанций, периодических печатных изданий и Интернет-справочников. Независимо от региона наибольшей популярностью пользуются федеральные телеканалы, но в случае с выбором радиостанции, периодических печатных изданий и Интернет-справочников медиапредпочтения потребителей отличаются в зависимости от региона.

Таким образом, для выявления особенностей разработки программы продвижения компании в сфере медицинского туризма был проведен анализ вторичной информации из печатных и электронных источников, в которых детально рассматривалось продвижение медицинских и туристических услуг, а также было проведено полевое исследование методом потребительского опроса.

В ходе анализа вторичной информации было выявлено, что медицинские услуги наиболее эффективно продвигать посредством сарафанного радио и PR, поскольку для потребителей данных услуг очень важна репутация компании и доверие к ней тех, кто уже пользовался ее услугами.

Самым важным этапом разработки программы продвижения медицинских услуг, по мнению различных авторов, является выбор целевой аудитории.

При выборе целевой аудитории агентство медицинского туризма должно сфокусироваться на поведенческих характеристиках потребителей. Также при продвижении медицинских услуг особое внимание необходимо уделить этическим нормам, которые могут регламентировать продвижение компании.

С помощью потребительского опроса клиентов агентства медицинского туризма г. Владивосток мы выявили наиболее эффективные инструменты и каналы продвижения агентства медицинского туризма, которые рекомендуется включить в программу продвижения агентства медицинского туризма.

В качестве наиболее эффективных инструментов

продвижения были определены: реклама в поисковой системе и реклама «из уст в уста», как наиболее используемые каналы коммуникации – цифровые каналы коммуникации.

При разработке программы продвижения агентства медицинского туризма также необходимо учитывать то, что такие компании оказывают услуги абсолютно разным сегментам клиентов.

Медиапредпочтения разных сегментов могут отличаться друг от друга в зависимости от причин обращения в компанию, эмоционального состояния во время обращения и материального положения.

Поэтому разработанная программа продвижения должна включать в себя как инструменты продвижения, направленные на всех клиентов компании и инструменты продвижения, содержание которых будет отличаться в зависимости от целевой аудитории, так и инструменты, действие которых направлено на конкретную аудиторию.

Результаты данного исследования имеют практическую значимость для агентств медицинского туризма, их использование возможно в процессе разработки программы продвижения компании, планирования комплекса продвижения и повышения эффективности уже существующего продвижения компании, работающей в сфере медицинского туризма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Горошко Н.В., Пацала С.В. Россия на мировом рынке медицинского туризма // *Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ*. 2018. №1. С. 1-13.
2. Калмыков Н.Н. Аналитическая записка: О состоянии и развитии медицинского туризма в Российской Федерации. М.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2017. 11 с.
3. Орлова В.С., Щербакова А.А. Перспективы развития лечебно-оздоровительного туризма в регионе РФ // *Проблемы развития территории*. 2014. № 4. С. 34-46.
4. Béland D., Zarzechny A. Medical tourism and national health care systems: an institutionalist research agenda // *Global Health*. 2018. №11. С.13-18.
5. Герасимов П.А. Готова ли Россия занять прочные позиции на рынке медицинского туризма? // *Менеджмент*. 2014. №1. С. 77-78.
6. Цветкова, А.Б., Скоробогатых И.И. Восприятие медиаканалов молодежным сегментом потребителей на рынке медицинских услуг статья // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2017. №1. С. 132-144.
7. Цветкова, А.Б., Смайловская М.Г. Роль личных продаж в процессе формирования доверия и повышения лояльности потребителей к медицинскому учреждению услуг // *Маркетинговое образование*. №1. С. 42-45.
8. Palumbo R. Toward a new conceptualization of health care services to inspire public health. *Public national health service as a Bcommon pool of resources* // *CrossMark*. 2017. №3(6). P. 271-287.
9. Ciobotar G., Ciobotar, N., Author, I., Dumitru, R. Opinion poll on patient satisfaction assessment of private medical centers, off line marketing channel support // *Innovation Management and Education Excellence through Vision* 2020. 2018. №4(12). P. 1702-1715.
10. Pavlenko I. Polishchuk E., Pilyavskiy, D. The Strategy of Thai Medical Services Promotion at Russian Markets// *Advanced Science Letters*. 2018. №9(13). P. 6343-6346.
11. Martin S. Word-of-mouth in the health care sector: a literature analysis of the current state of research and future perspectives // *CrossMark*. 2017. №21(33). С. 36-56
12. Шек, О.И. Малозатратное продвижение на рынке медицинских услуг // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2012. №3. С. 406-411.
13. Pavlenko I. Polishchuk E., Pilyavskiy, D. The Strategy of Thai Medical Services Promotion at Russian Markets// *Advanced Science Letters*. 2018. №9(13). P. 6343-6346.
14. Martin S. Word-of-mouth in the health care sector: a literature analysis of the current state of research and future perspectives // *CrossMark*. 2017. №21(33). С. 36-56
15. Zhang J., Lee H. The word-of-mouth effects on the chinese customers choice intention of medical tourism destination // *Journal of Distribution Science*. 2017. №1(5). P. 21-31.
16. Саидов А.К. Современные особенности маркетинга медицинских услуг в России // *Вопросы структуризации экономики*. 2011. №2. С. 211-214
17. Styven, M.E. Benefits and barriers for the use of digital channels among small tourism companies / M.E. Styven, Å. Wallström // *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*. 2019. №1(4). P. 27-46
18. Pavlenko I. Polishchuk E., Pilyavskiy, D. The Strategy of Thai Medical Services Promotion at Russian Markets// *Advanced Science Letters*. 2018. №9(13). P. 6343-6346.
19. Martin S. Word-of-mouth in the health care sector: a literature anal-

ysis of the current state of research and future perspectives // CrossMark.
2017. №21(33). С. 36-56

20. Симавонян А.А. Маркетинговый подход к продвижению туристических услуг / А.А. Симавонян // Научно-практический журнал «Управление и экономика в XXI веке». 2014. № 2. С. 46-48

Статья поступила в редакцию 05.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.142, 351.72
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0063

**О РАЗВИТИИ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ
ОТНОШЕНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С РЕАЛИЯМИ
МЕЖБЮДЖЕТНОГО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

© 2019
AuthorID: 388814
SPIN: 7847-2753

Мохнаткина Лейла Булатовна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов

*Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, дом 13, e-mail: leilamohn@mail.ru)*

Аннотация. Цель: разработать теоретические и практические рекомендации по совершенствованию механизма организации межбюджетных отношений. *Методология:* К определению межбюджетных отношений применен системный подход. Исследование проведено на основе анализа теоретических определений и законодательно определенных терминов, применяемых в области межбюджетного перераспределения. Составлено системное представление о структуре межбюджетных отношений на основе выделения экономического и политического аспектов перераспределительных отношений. *Результаты:* с 2000 года в законодательстве наблюдается развитие и совершенствование терминологии межбюджетного перераспределения. В то же время при широком законодательном определении субъектов (публично-правовые образования) сфера действия межбюджетных отношений неоправданно ограничена рамками бюджетного процесса; не определены применяемые в реальности инструменты межбюджетного перераспределения (субвенции, субсидии, перераспределяемые налоги); обнаруживается неясность в разграничении горизонтальных и вертикальных взаимосвязей в межбюджетных отношениях. *Научная новизна:* авторский подход заключается в определении межбюджетных отношений как сложной системы, включающей множество подсистем. Обосновано расширение субъектного состава межбюджетных отношений, разграничены взаимосвязи между подсистемами перераспределительных отношений на основе экономического и политического признаков. Автором предложено дополнение и уточнение определений межбюджетных отношений и форм межбюджетных трансфертов в законодательстве; введение в оборот понятия перераспределяемых налогов с расширением прав субъектов РФ по их использованию. *Практическая значимость:* основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и практической деятельности при выработке теоретических рекомендаций и управленческих решений в части совершенствования межбюджетных отношений.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, системный подход, межбюджетные трансферты, перераспределяемые налоги, бюджетное законодательство, терминология, инструменты межбюджетного перераспределения.

**ON THE DEVELOPMENT OF A CONCEPTUAL DEVICE FOR INTER-BUDGET
RELATIONS ACCORDING TO THE REALITIES
OF THE INTERBUDGET RE-DISTRIBUTION**

© 2019

Mokhnatkina Leyla Bulatovna, candidate of economic Sciences,
associate Professor of Finance

*Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: leilamohn@mail.ru)*

Abstract. Objective: to develop theoretical and practical recommendations for improving the mechanism for organizing intergovernmental relations. *Methodology:* A systematic approach has been applied to the definition of intergovernmental relations. The research was conducted on the basis of an analysis of theoretical definitions and legislatively defined terms used in the field of intergovernmental redistribution. A systemic view of the structure of intergovernmental relations was made on the basis of highlighting the economic and political aspects of redistributive relations. *Results:* since 2000, the legislation has witnessed the development and improvement of interbudgetary redistribution terminology. At the same time, with a broad legislative definition of subjects (public legal entities), the scope of intergovernmental relations is unjustifiably limited by the framework of the budget process; instruments of interbudget redistribution used in reality (subventions, subsidies, reallocated taxes) are not defined; there is a lack of clarity in the distinction between horizontal and vertical interrelations in intergovernmental relations. *Scientific novelty:* the author's approach is to define intergovernmental relations as a complex system that includes many subsystems. The expansion of the subject composition of intergovernmental relations is substantiated, the relations between the subsystems of redistributive relations on the basis of economic and political signs are delimited. The author proposed to supplement and clarify the definitions of intergovernmental relations and forms of intergovernmental transfers in legislation; introducing into the concept of redistributable taxes with the extension of the rights of subjects of the Russian Federation on their use. *Practical significance:* the main provisions and conclusions of the article can be used in scientific and practical activities in the development of theoretical recommendations and management decisions in terms of improving intergovernmental relations.

Keywords: intergovernmental relations, systems approach, intergovernmental transfers, reallocated taxes, budget legislation, terminology, tools of intergovernmental redistribution.

Межбюджетные отношения представляют собой значимый элемент системы управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации. Анализ бюджетной отчетности Российской Федерации [1] показывает, что в 2017-2018 годах были перераспределены более 60% доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ и внебюджетных фондов; по отношению к ВВП страны [2] объемы межбюджетного перераспределения составляют около 15%. Более детальная оценка и глубокое понимание процессов и эффектов межбюджетного перераспределения связаны с корректным определением терминов, которые

применяются для характеристики финансово-бюджетных отношений и инструментов перераспределения. Несовершенство терминологии в бюджетном законодательстве непосредственно отражается на стандартах бюджетной отчетности, что в свою очередь не позволяет составить реалистичной картины формирования и перераспределения доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, оценить степень централизации и децентрализации полномочий и ресурсов публично-правовых образований.

Несовершенство применяемой в России терминологии межбюджетных отношений является предметом

обсуждения во множестве научных публикаций. Следуя принципу «от общего – к частному» дискуссии разворачиваются от толкования понятий системы и механизма межбюджетных отношений до определения отдельных элементов и инструментов межбюджетного перераспределения.

В литературе встречается множество публикаций, посвященных применению теории систем к управлению общественными финансами [3-7]. Присоединяясь к мнению отечественных исследователей, мы считаем необходимым и возможным исследование межбюджетных отношений на основе системного подхода. Формирование системы межбюджетных отношений опирается, по нашему мнению, на два ключевых момента: во-первых, определение субъектов, участвующих в межбюджетном перераспределении и получающих соответствующие эффекты; во-вторых, определение отдельных элементов системы и форм взаимосвязей между ними. Системный подход позволяет совершенствовать межбюджетные отношения на основе развития таких качественных параметров системы, как управляемость, функциональность, внутренняя взаимосвязь элементов, устойчивость, целевые ориентиры функционирования.

Характеристика субъектно-объектного состава межбюджетных отношений является одним из самых дискуссионных моментов. Так, например, Печенская М.А. [8, с. 9] выделяет четыре подхода к определению субъектов межбюджетных отношений. Частично поддерживая данную точку зрения, мы считаем, что возможны три подхода к определению субъектов межбюджетных отношений в зависимости от их роли в межбюджетном перераспределении:

- наиболее широкий подход, учитывающий государственное устройство, при котором субъектами межбюджетных отношений следует считать публично-правовые образования, участвующие в межбюджетном перераспределении как доноры и реципиенты;

- более узкий функционально-управленческий подход, при котором субъектами считаются органы государственной власти и местного самоуправления, взаимодействующие в ходе реализации своих функций по управлению общественными финансами;

- наиболее узкий организационно-ведомственный подход, который исходит из определения в качестве субъектов участников бюджетного процесса, реализующих свои полномочия в межбюджетных отношениях в качестве администраторов бюджетных средств и контрольных органов.

Мы придерживаемся мнения, что субъектами межбюджетных отношений следует считать публично-правовые образования [9, с. 60]. В России как федеративном государстве межбюджетные отношения представляют собой сложную систему, включающую множество подсистем, функционирующих в публично-правовых образованиях. При этом взаимосвязи между отдельными элементами системы и ее субъектами усложняются с развитием федеративных отношений, объединением и укрупнением субъектов Российской Федерации, совершенствованием территориальной организации местного самоуправления. В системе выделяются три уровня, каждому из которых соответствуют свои субъекты и подсистемы межбюджетных отношений. Так, на федеральном уровне в политическом аспекте межбюджетные отношения складываются между Российской Федерацией и субъектами РФ; в экономическом аспекте – это перераспределение ресурсов между регионами-донорами и регионами-реципиентами. На региональном уровне – это подсистемы перераспределительных отношений между субъектом Федерации и входящими в его состав муниципальными образованиями. Составной частью региональных межбюджетных отношений являются подсистемы перераспределительных отношений, организованные на местном уровне – между муниципальными районами и поселениями, а также между го-

родскими округами с внутригородским делением и внутригородскими районами.

Что касается взаимосвязей и взаимодействия элементов системы межбюджетных отношений, то наиболее распространенным является выделение вертикальных и горизонтальных составляющих [8-13]. При этом нет единства в определении признаков разграничения сфер действия межбюджетных отношений. Одни авторы считают, что разграничивать межбюджетные отношения следует исходя из преодоления горизонтального и вертикального дисбалансов бюджетной системы. Другие отмечают, что в основе построения межбюджетных отношений лежат механизмы межведомственного взаимодействия по вертикали и по горизонтали власти. Также высказываются мнения относительно выделения в межбюджетных отношениях финансово-экономических и административно-политических отношений [14, с.119].

Внесению большей ясности в данный вопрос, по нашему мнению, способствует выделение политического и экономического аспектов в межбюджетных отношениях. Так, разграничение доходных полномочий между уровнями власти и доходных источников между бюджетами влияет на экономическую самостоятельность публично-правовых образований; разграничение расходных полномочий между уровнями власти определяет расходные обязательства и политическую самостоятельность публично-правовых образований; принципы и механизмы перераспределения бюджетных средств должны способствовать обеспечению баланса политических и экономических возможностей публично-правовых образований. Следует различать экономический (объективный) и политический (субъективный) признаки разграничения вертикальных и горизонтальных межбюджетных отношений: в первом случае речь идет о финансовых потоках, направленных на преодоление вертикального и горизонтального дисбалансов бюджетной системы; во втором случае учитывается иерархия структуры межбюджетных отношений, их императивность, единство и законность.

Рассматривая понятийный аппарат межбюджетных отношений, следует отметить его отражение в законодательстве Российской Федерации (таблица 1).

Первое законодательное определение межбюджетных отношений было дано в главе 16 Бюджетного кодекса РФ в редакции от 01.01.2000 г., которая именовалась «Межбюджетные отношения». В определении межбюджетных отношений в качестве субъектов были названы органы государственной власти и местного самоуправления; также были определены пять принципов организации межбюджетных отношений.

Проблема правового определения межбюджетных отношений вновь стала актуальной в связи с введением в действие с 1 января 2005 г. новой редакции Бюджетного кодекса РФ. В результате внесенных поправок глава 16 БК РФ стала называться «Межбюджетные трансферты»; определение межбюджетных отношений переместилось из статьи 129 в статью 6. Межбюджетные отношения были определены в том же субъектном составе, но более развернуто за счет указания на регулирование бюджетных правоотношений, организацию и осуществление бюджетного процесса. Таким образом, законодателем по-прежнему не было учтено, что в межбюджетные отношения вступают не органы власти как самостоятельные субъекты финансового права, а общественно-территориальные образования в целом.

Более совершенное определение межбюджетных отношений дано в редакции Бюджетного кодекса РФ, вступившей в действие с 01.01.2008 г. С этого момента и до настоящего времени межбюджетные отношения определяются как взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса. Таким образом, субъектный состав межбюджетных отношений расширен; но опреде-

ление сферы действия межбюджетных отношений остается ограниченным рамками бюджетного процесса, что не соответствует широкому пониманию макроэкономических эффектов межбюджетного перераспределения.

Таблица 1 – Развитие определения межбюджетных отношений в российском бюджетном законодательстве*

Ссылка на Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ	Определение «межбюджетные отношения»
Статья 129 (в редакции с 01.01.2000 г.)	Межбюджетные отношения – отношения между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления. Межбюджетные отношения основываются на принципах: - распределения и закрепления расходов бюджетов по определенным уровням бюджетной системы Российской Федерации; - разграничения (закрепления) на постоянной основе и распределения по временным нормативам регулирующих доходов по уровням бюджетной системы Российской Федерации; - равенства бюджетных прав субъектов РФ, равенства бюджетных прав муниципальных образований; - выравнивания уровней минимальной бюджетной обеспеченности субъектов РФ, муниципальных образований; - равенства всех бюджетов Российской Федерации во взаимоотношениях с федеральным бюджетом, равенства местных бюджетов во взаимоотношениях с бюджетами субъектов РФ.
Статья 6 (в редакции с 01.01.2005 г.)	Межбюджетные отношения – взаимоотношения между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса
Статья 6 (в редакциях с 01.01.2008 г., с 01.01.2019 г.)	Межбюджетные отношения – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса

* Составлено автором на основе сравнения редакций Бюджетного кодекса РФ

Достижимые перераспределительные эффекты являются результатом применения определенных экономических инструментов – трансфертов, общими отличительными признаками которых являются бесплатность и безвозвратность предоставления. В мировой практике термином «трансферт» обозначаются разные категории перераспределяемых ресурсов, которые могут включать дотации, субвенции, субсидии и распределяемые на долевого основе налоги [15-17]. Дотация (от лат. dotatio – дар, пожертвование) – текущий трансферт, предоставляемый без определения цели использования, что дает получателю определенную свободу использования. Субсидия (от лат. subsidium – помощь, поддержка) предоставляется на условиях долевого софинансирования определенных целевых мероприятий. Предоставление субвенции (от лат. subvenire – приходить на помощь) чаще всего связано с делегированием полномочий на нижестоящий уровень. В литературе встречается множество направлений классификации трансфертов: по условиям предоставления, по целям воздействия на получателей, по способам распределения, по формам расходования и пр.

Интересным представляется развитие терминологии трансфертов в российском бюджетном праве. С принятием в 2000 году первой редакции Бюджетного кодекса РФ и вплоть до 2007 года в обороте использовалось понятие «финансовая помощь», в состав которой наряду с дотациями, субвенциями и субсидиями, включались бюджетные кредиты и бюджетные ссуды, предоставляемые на возвратной, срочной и платной основах. Понятие

«межбюджетные трансферты» было определено только с 2005 года. Причем к межбюджетным трансфертам были отнесены и бюджетные кредиты, условия предоставления которых не соответствовали понятию «трансферт».

Далее терминология совершенствовалась в новой редакции Бюджетного кодекса РФ, вступившей в действие с 01.01.2008 г. В этом законе более корректно были определены формы межбюджетных трансфертов (статья 135). Впервые было определено, что межбюджетные трансферты в совокупности образуют характерные фонды в бюджетах всех уровней: дотации – фонды финансовой поддержки, субсидии – фонды софинансирования, субвенции – фонды компенсаций. Так была создана система фондов финансовой поддержки территорий.

В ныне действующей редакции Бюджетного кодекса РФ система фондов не сохранилась, кроме фондов финансовой поддержки, создаваемых в бюджетах за счет дотаций. В статьях 129, 135 и 142 определены четыре основные формы межбюджетных трансфертов (дотации, субвенции, субсидии и иные межбюджетные трансферты), которые различаются по целям и условиям предоставления. При этом в законе (статья 6) дано определение только термину «дотация»; понятия субсидий и субвенций применяются без их определения. Также не раскрывается понятие «иные межбюджетные трансферты» как отдельной формы.

Анализ норм бюджетного законодательства позволяет утверждать, что межбюджетные трансферты являются преобладающим инструментом межбюджетного перераспределения, в то время как перераспределяемым налогам уделяется гораздо меньше внимания. В практике межбюджетных отношений между федеральным и региональными бюджетами налоговые доходы полностью разграничены; в то же время на региональном и местном уровнях этот инструмент используется крайне ограничено и не увязан в общую систему финансовой поддержки территорий. Этот недостаток систематически отмечается Министерством финансов РФ при оценивании финансовых взаимоотношений регионов и муниципальных образований [18]. На наш взгляд, проблема состоит в том, что установленное в статьях 58, 63 и 63.1 Бюджетного кодекса РФ требование передавать налоговые доходы в местные бюджеты по единым нормативам отчислений на практике препятствует использованию данного инструмента в силу значительной неравномерности размещения налоговой базы территорий. Также перераспределяемые налоги не дают ожидаемого эффекта пополнения бюджетов из-за значительного количества льгот, установленных законодательством. Последнему обстоятельству впервые уделено внимание с 2019 года с введением понятия «налоговые расходы публично-правового образования» в соответствии с федеральным законом от 25 декабря 2018 г. № 494-ФЗ [19]. Эта мера позволит более объективно оценивать доходные возможности территорий с учетом действующих федеральных льгот.

Обобщая все вышеизложенное можно выделить следующие основные направления совершенствования терминологии межбюджетного перераспределения в Российской Федерации:

- уточнение определения межбюджетных отношений в законодательстве за счет расширения субъектного состава и с учетом взаимосвязей финансовых потоков между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;

- введение в бюджетную деятельность понятия перераспределяемых налоговых доходов с их определением в законодательстве, отражением в реестре источников доходов бюджетов и в бюджетной отчетности на основе изменения стандартов единой бюджетной классификации доходов бюджетов;

- корректировка законодательных норм в части применения единых нормативов отчислений по перераспре-

деляемым налогам в пользу расширения прав субъектов РФ и муниципальных образований (например, отказ от установления данного требования в Бюджетном кодексе РФ и предоставление права субъектам РФ по закреплению нормы в региональном законодательстве);

- более полное и точное определение форм межбюджетных трансфертов в Бюджетном кодексе РФ.

Учет данных рекомендаций позволит, на наш взгляд, усовершенствовать механизм межбюджетного перераспределения в соответствии с экономическими и политическими реалиями в Российской Федерации. Также при выработке правовых и управленческих решений, касающихся перераспределения бюджетных ресурсов, необходимо учитывать интересы всех получателей бюджетных средств, в том числе и физических лиц-потребителей государственных и муниципальных услуг. Конечным целевым ориентиром функционирования межбюджетных отношений должно стать повышение качества и доступности государственных и муниципальных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetov/konsolidirovannyj-byudzhet/>
2. Валовой внутренний продукт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab1.htm
3. Баклаева Н. М. Системные противоречия межбюджетных отношений // *Финансы и кредит*. 2017. № 31. С. 1863-1872
4. Белоусова С.В. Система управления общественным сектором в свете теорий управления социально-экономическими системами // *Вопросы управления*. 2015. № 6 (37). С. 135-148.
5. Колесниченко Е.А., Ляпина И.Р. Генезис теорий управления региональными экономическими системами // *Социально-экономические явления и процессы*. 2010. № 5 (21). С. 52-58.
6. Матвеев А.Г. Философско-правовые основы понятия «система»: от конкретной к аналитической теории систем // *Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики*. 2015. № 7-2 (57). С. 105-109.
7. Попова Г.Л. Характеристики налоговой системы с позиции теории систем // *Финансы и кредит*. 2011. № 46 (478). С. 31-40.
8. Печенская М.А. Межбюджетные отношения: состояние, регулирование, оценка результативности: монография / М.А. Печенская. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. – 164 с.
9. Мохнаткина Л.Б. Система организации и механизм функционирования межбюджетных отношений в Российской Федерации // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2019. № 2. С. 58-64.
10. Юшков А.О., Одинг Н.Ю., Савулькин Л.И. Роль субвенций в российской системе бюджетного федерализма // *Вопросы экономики*. 2016. № 10. С. 49-64.
11. Новожилова Т.Н., Паришина И.В. Формирование доходов бюджетов бюджетной системы рф в контексте институциональной теории // *Вестник НИИЭИ*. 2018. № 3 (82). С. 107-119.
12. Чирва О.Г., Вишневская Н.В. Теоретические основы государственного регулирования межбюджетных отношений в Украине // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 3 (8). С. 35-39.
13. Полонская В.А. Бюджетная обеспеченность - индикатор социально-экономического состояния региона (на примере Приморского края) // *Карельский научный журнал*. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 117-120.
14. Молчанова М.Ю. Методологические основы совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации // *Журнал экономической теории*. 2012. № 1. С. 118-122
15. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
16. Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика. / Общая ред. Мигары Де Сильвы, Галины Курляндской; Науч. ред. Центр фискальной политики. – М. Издательство «Весь Мир», 2006 - 464 с.
17. Голованова Н.В. Межбюджетные трансферты: многообразие терминов и российская практика // *Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал*. 2018. № 2 (42). С. 24-35.
18. Мониторинг финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/performance/regions/monitoring_results/monitoring_finance/#
19. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 декабря 2018 г. № 494-ФЗ. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document-relations/12112604/1/0/635:4>

Статья поступила в редакцию 27.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.77

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0064

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2019

Махачев Джамбулат Магомедпазилович, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»

Мустафаева Мадина Арсеновна, бакалавр, студент экономического факультета
Дагестанский государственный университет

(368301, Россия, Каспийск, улица Кирова 132, e-mail: mustafaeva_madina123@mail.ru)

Аннотация. На сегодняшний день, кредит является очень востребованным и затрагивает все сферы экономических отношений, ввиду чего характеризуется огромной значимостью для экономики страны. Кредит как финансовый инструмент характеризует стимулирование производства тех или иных благ, а также предполагает возможность организаций «остаться на плаву» в постоянно изменяющихся рыночных условиях, поднять свой технический, экономический уровень за счет полученных на модернизацию средств. *Целью* данной статьи является изучение современного состояния рынка кредитования юридических лиц. Анализ рынка кредитования с учетом развития процесса воспроизводства и во взаимосвязи с ним позволяет более обоснованно прогнозировать развитие экономики страны. При проведении анализа использовались отчетные данные ЦБ РФ, а также исследования и научные труды российских экономистов. Анализ современного рынка кредитования предполагает проведение анализа объема выданных кредитов, предоставленных юридическим лицам, функционирующим в различных отраслях экономики, таких как: обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь. Изучена динамика просроченной задолженности по кредитам в общем объеме выданных кредитов юридическим лицам. На основании данных ЦБ РФ проведен анализ текущей ситуации на российском рынке кредитования юридических лиц и сделаны выводы касательно перспективы развития рынка кредитования в России.

Ключевые слова: банковская система, кредит, банк, юридические лица, просроченная задолженность по кредитам, кредитная организация, рынок кредитования, отрасли экономики, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь.

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE MODERN CONDITION OF THE LOAN MARKET OF LEGAL PERSONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2019

Makhachev Dzhambulat Magomedpazilovich, Candidate of Economic Sciences,
associate professor of the department "Audit and economic analysis"

Mustafaeva Madina Arsenovna, bachelor, student of economic faculty
Dagestan State University

(368301, Russia, Kaspiysk, Kirov Street 132, e-mail: mustafaeva_madina123@mail.ru)

Abstract. Today, the loan is very popular and affects all areas of economic relations, which is why it is characterized by great importance for the country's economy. Credit as a financial instrument characterizes the promotion of production of certain goods, and also assumes the possibility of organizations to "stay afloat" in constantly changing market conditions and raise their technical and economic level at the expense of funds received for modernization. The purpose of this article is to study the current state of the corporate lending market. Analysis of the lending market, taking into account the development of the reproduction process and in conjunction with it, allows us to more reasonably forecast the development of the country's economy. The analysis used the reporting data of the Central Bank of the Russian Federation, as well as research and scientific works of Russian economists. Analysis of the current credit market involves an analysis of the volume of loans issued to legal entities operating in various sectors of the economy, such as manufacturing, mining, agriculture, construction, transport and communications. The dynamics of overdue debts on loans in the total volume of loans issued to legal entities was studied. Based on the data of the Central Bank of the Russian Federation, an analysis of the current situation on the Russian market of lending to legal entities has been carried out and conclusions have been drawn regarding the development prospects of the lending market in Russia.

Keywords: banking system, credit, bank, legal entities, overdue loans, credit organization, credit market, sectors of the economy, manufacturing, mining, agriculture, construction, transport and communications.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день, под банковской системой понимается совокупность кредитных организаций, каждой из которых отведена своя функция. Все кредитные организации составляют и организуют свой перечень операций, удовлетворяя потребности людей в своих услугах и продуктах. Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный спектр услуг, включая кредиты, прием депозитов расчетов, осуществление денежных расчетов и платежей. В частности кредит, как экономическая категория, представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности, платности, срочности. Следует отметить, что именно с помощью кредита создаются благоприятные условия для развития внешнеэкономической и внутриэкономической деятельности страны. Данный факт выражается в том, что кредит (как банковский, так и коммерческий) способствует увеличению экспорта товаров и услуг, закреплению уже имеющихся рынков сбыта и созданию новых рынков сбыта

экспортной продукции.

Рынок кредитования является наиболее важным и крупным по объему сегментом банковской системы, на котором происходит движение свободных денег от кредитора к заемщику на условиях возвратности, платности, срочности и обеспеченности [1-9]. Актуальность данного исследования заключается в том, что без развитого, успешно функционирующего кредитного рынка невозможно существование высокоэффективной российской экономики. Анализ рынка кредитования с учетом развития процесса воспроизводства и во взаимосвязи с ним позволяет более обоснованно прогнозировать развитие экономики страны, роль в этом банковской системы, ставить реальные задачи перед предприятиями и банками.

МЕТОДОЛОГИЯ

Целью данного исследования является изучение современного состояния рынка кредитования юридических лиц. Данная цель предполагает изучение ряда вопросов, а именно:

- изучение объема выданных кредитов в разрезе от-

дельных отраслей экономики, таких как: добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, обрабатывающие производства.

- анализ просроченной задолженности по кредитам юридических лиц,

- анализ объема кредитов, представленных кредитными организациями в динамике.

Для достижения поставленной цели и решения поставленных задач использованы следующие методы исследования:

- метод статистической обработки данных,
- метод сравнения,
- методы анализа и синтеза

- мониторинг

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Рассматривая вопросы, касающиеся спроса и предложения на кредитном рынке, следует отметить, что возможность получения кредитов для организаций, государства — это возможность финансирования своего развития в будущем, возможность оплаты текущих расходов государственных бюджетов с учетом их влияния на увеличение будущих налоговых доходов. Домашним хозяйствам и физическим лицам кредиты позволяют оплачивать покупку товаров (в том числе, недвижимости), а также разнообразных услуг. В этих условиях увеличивается спрос на национальном рынке товаров и услуг. Таким образом, с макроэкономической точки зрения, государство заинтересовано в увеличении объемов кредитования, как организаций, так и домохозяйств.

Для анализа состояния рынка кредитования необходимо изучить динамику объемов банковских кредитов за последние 3 года. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1- Объем кредитов, предоставленных кредитными организациями за 01.02.2017 - 01.02.2019 гг. (млн. руб.) [10]

	01.02.2017	01.02.2018	01.02.2019	Абс. изменение 2019/2018
Кредиты нефинансовым организациям	30 057 757	30 295 776	33 187 183	2 891 407
Кредиты финансовым организациям-резидентам	2 705 327	3 536 883	4 554 638	1 017 755
Кредиты физ. лицам	10 765 090	12 260 698	15 092 266	2 831 568
Итого	43 528 174	46 093 357	52 834 087	6 740 730

* составлено автором на основе статистических данных ЦБ РФ

На основе данных таблицы 1, можно сделать вывод, что 01.02.2019 г. сумма кредитов, выданных коммерческими организациями на 6 740 730 млн. руб. превысила сумму, выданную на 01.02.2018 г. и на 9 305 913 млн. руб. – сумму 01.02.2017 г.

Больший объем выдаваемых кредитов получают нефинансовые организации. Так, за начало текущего года ими было получено 33 187 183 млн. руб., что в абсолютном выражении на 2 891 407 млн. руб. превысило показатель прошлого года. Рост выданных нефинансовым организациям кредитов по сравнению с 2017 г. составил 9,4%, то есть 3 129 426 млн. руб.

Также большую долю занимают кредиты, выдаваемые физическим лицам. Кредитование физических лиц существенно увеличивает потребительский спрос, повышает деловую активность и, как следствие, способствует развитию экономики.

С помощью банковского кредитования обеспечивается непрерывность воспроизводственного процесса и кругооборота капитала в экономике, ускоряется процесс реализации товаров и услуг конечным потребителям, стимулируется платежеспособный спрос на товары и услуги длительного пользования и, как следствие, создаются предпосылки для увеличения ВВП.

В связи с этим более подробно рассмотрим динамику их объема за последние несколько лет на диаграмме (рисунок 1).

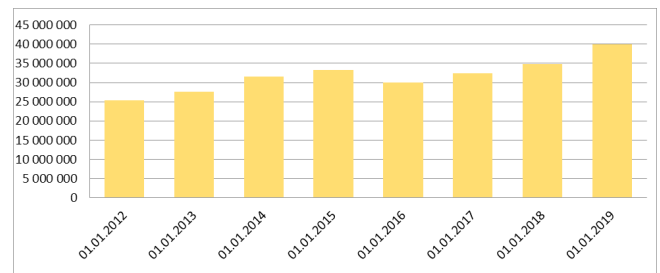


Рисунок 1- Динамика банковских кредитов, предоставленных юридическим лицам в России за 2012-2019 гг. (млн. руб.) [1] (составлено автором на основе статистических данных ЦБ РФ)

Как видно из рисунка 1, наблюдается положительная динамика объема кредитов, выданных юридическим лицам за период 2012-2015 гг. и 2016-2018 гг. При этом, наибольшая сумма предоставленных юридическим лицам кредитов наблюдается на 01.01.2019 г. и составляет около 40 000 000 руб. [10].

Однако с развитием рынка кредитования также происходит стремительный рост объема просроченной задолженности, что в первую очередь объясняется нерациональным использованием юридическими лицами предоставленных им в качестве кредита средств.

Данную ситуацию более подробно рассмотрим на следующем рисунке (рисунок 2).



Рисунок 2- Динамика просроченной задолженности по кредитам, выдаваемым юридическим лицам за 2012-2019 гг. (млн. руб.) [12] (составлено автором на основе статистических данных ЦБ РФ)

На основе рисунка 2 можно сделать вывод, что просроченная задолженность за период с 2012 по 2019 гг. значительно возросла: с 733 564 млн. руб. до 1 899 307 млн. руб. После 2015 г. наблюдается наиболее значительное увеличение просроченной задолженности по кредитам юридическим лицам. Так, в 2016 г. в абсолютном выражении задолженность возросла почти на 550 млн. руб. по сравнению с 2015 г. и составила 1 676 510 млн. руб. [12]. Далее, в 2017-2018 гг. объем просроченной задолженности также увеличивается, но уже незначительно.

В связи с этим необходимо отметить, что важным достижением для банковской системы было создание бюро кредитных историй. В соответствии с Законом «О кредитных историях» все банки должны предоставлять в бюро сведения о кредитной истории заемщиков. Эта база создавалась как для банков, так и для заемщиков. Банком бюро кредитных историй может помочь отсеять недобросовестных заемщиков, а заемщикам с положительной кредитной историей получить более дешевые кредиты [11].

Для более подробного анализа выданных юридическим лицам кредитов, следует изучить объемы предоставляемых кредитов по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования

средств (рисунок 3).

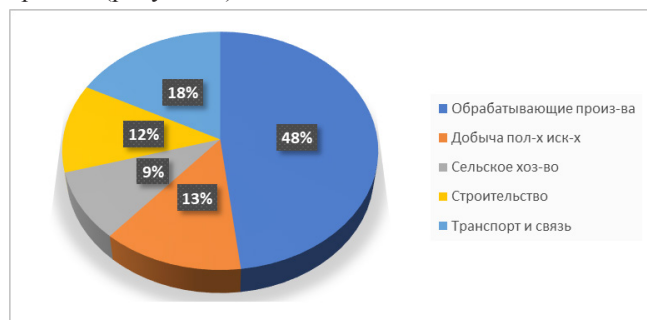


Рисунок 3- Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам по направлениям использования средств на 01.01.2019 гг.[13] (%) (составлено автором на основе статистических данных ЦБ РФ)

На основе рисунка 3 можно сделать вывод, что наибольший объем выдаваемых юридическим лицам кредитов за 2019 г. приходится на отрасли обрабатывающей промышленности. Так, в 2019 г. в абсолютном выражении он составил 6 074 288 млн. руб. Наименьшая доля кредитов, предоставляемых юр. лицам приходится на сельское хозяйство и составляет 1 174 980 млн. руб.[13].

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Таким образом, объем выданных за последние годы кредитов значительно возрос, несмотря на далеко не благоприятную ситуацию, сложившуюся в стране. Стоит отметить, что важную долю среди выдаваемых кредитов занимают кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам. В свою очередь наблюдается рост кредитов, выданных юридическим лицам, на период с 2016 по 2019 гг, что является благоприятной тенденцией развития. Однако, вместе с тем растет и просроченная задолженность по ним. Вследствие этого, было принято решение о создании бюро кредитных историй для наиболее полной проверки кредитоспособности потенциальных заемщиков и отсеивания недобросовестных. В частности, стоит отметить, что большая доля общего объема выдаваемых кредитов на 2019 г., приходится именно на отрасли обрабатывающей промышленности. Изменения, происходящие в современной мировой экономике, позволяют определить проблемы кредитования, которые тормозят её развитие. Среди путей их решения можно обозначить: постепенное понижение действующих процентных ставок; увеличение среднего срока, на который кредитные организации выдают займы; грамотная реализация мероприятий по улучшению инвестиционного климата в России.

Перспективы развития кредитования в России неоднозначны. Для создания благоприятных условий на кредитном рынке необходимо предпринять ряд мер, а именно: нормализовать политический и экономический климат, упорядочить хозяйственное законодательство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

- Семенов С.В. Применение инновационных сервисов в кредитовании на потребительском рынке // Вестник НГИЭИ. 2015. № 5 (48). С. 86-91.
- Макиров И.В. Проблема долгосрочности в банковском кредитовании России: правовой аспект // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 1 (37). С. 133-143.
- Кузубов А.А. Риски в процессе банковского кредитования малого бизнеса // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 1 (14). С. 48-50.
- Андрюшин С.А., Бурлачков В.К., Рубинштейн А.А. Корпоративная задолженность и кредитная активность в условиях нового механизма санации российских банков // Актуальные проблемы экономики и права. 2017. Т. 11. № 3 (43). С. 30-42.
- Зверев А.В., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Холобаева А.В. Современные особенности эффективного управления рисками кредитного портфеля банка // Вестник НГИЭИ. 2017. № 5 (72). С. 137-146.
- Кривошапова С.В., Саласкина И.Д., Зайцева Е.Ю. Оценка кредитного потенциала банков России // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 131-135.
- Курилова А.А. Теоретические основы управления кредитными

рисками в коммерческом банке // Вестник НГИЭИ. 2015. № 7 (50). С. 43-50.

8. Фролова О.Ю. Современный рынок российских банковских продуктов // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 93-96.

9. Курилова А.А., Полтева Т.В. Управление кредитным риском коммерческого банка // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 188-191.

10. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdko_sub (дата обращения: 29.04.2019 г.)

11. Яблочкин В.К., Шматков Р.Н. Проблемы формирования инфраструктуры кредитного рынка в России // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XVII междунар. науч.-практ. конф. — № 5(17). М., Изд. «МЦНО», 2018. С. 113.

12. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-09> (дата обращения: 28.04.2019 г.)

13. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-01-G30&pid=sors&sid=ITM_27910_G30 (дата обращения: 28.04.2019 г.)

Статья поступила в редакцию 01.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 331.108

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0065

ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

© 2019

Носырева Ирина Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и управления человеческими ресурсами
Байкальский государственный университет
(664003, Россия, Иркутск, улица Ленина, 11, e-mail: irinadir@yahoo.com)

Москвитина Наталья Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления
Иркутский государственный университет
(664003, Россия, Иркутск, улица Карла Маркса, 1, e-mail: natalikm@mail.ru)

Аннотация. Изучение проблем профессионального обучения персонала становится актуальным в условиях развития экономики знаний и ускорения темпов научно-технического прогресса. Традиционные подходы к организации профессионального обучения работников требуют пересмотра в новых условиях. Особую значимость данные исследования приобретают в проектно-исследовательских институтах, где высококвалифицированный персонал является источником конкурентных преимуществ организации. Одним из методов повышения эффективности системы профессионального обучения персонала является функционально-стоимостной анализ, который позволяет не только сопоставить функции и затраты на их реализацию, учитывая значимость данных функций, выявить резервы, но и предложить мероприятия по совершенствованию системы обучения персонала. В данной статье на основе последовательно выполненных этапов функционально-стоимостного анализа выявлены несоответствия значимости функций и затрат на их реализацию. Предложены рекомендации и проектный вариант функционально-стоимостной диаграммы, позволяющие оптимизировать систему профессионального обучения персонала и сбалансировать затраты со степенью значимости выполняемых функций. Внедрение предложенных мероприятий сформирует более системный подход к профессиональному обучению сотрудников проектно-исследовательского института, что будет способствовать повышению качества работы, увеличению числа постоянных клиентов, снижению текучести кадров, повышению удовлетворенности трудом, обеспечению стабильной занятости работников в организации.

Ключевые слова: функционально-стоимостной анализ, система управления персоналом, профессиональное обучение персонала, функции управления персоналом, затраты на осуществление функций управления персоналом, функционально-стоимостная диаграмма.

APPLICATION OF FUNCTIONAL-COST ANALYSIS TO IMPROVE PROFESSIONAL TRAINING OF PERSONNEL IN THE ORGANIZATION

© 2019

Nosyreva Irina Grigorievna, candidate of economic sciences, associate professor of the department of state administration and human resource management
Baikal State University

(664003, Russia, Irkutsk, Lenin st., 11, e-mail: irinadir@yahoo.com)

Moskvitina Natalya Vladimirovna, candidate of economic sciences, associate professor of the department of state and municipal administration
Irkutsk State University

(664003, Russia, Irkutsk, Karl Marx st., 1, e-mail: natalikm@mail.ru)

Abstract. The study of the problems of personnel professional training becomes relevant in the conditions of the development of the knowledge economy and acceleration of the pace of scientific and technical progress. Traditional approaches to the organization of vocational training of workers require revision in the new environment. The data obtained in the design and survey institute, where highly qualified personnel are the competitive advantage of organization. One of the methods for increasing the effectiveness of the personnel training system is a function-cost analysis, which allows not only to compare the functions and costs of their implementation, given the significance of these functions, to identify reserves, but also to propose measures to improve the personnel training system. In this article, on the basis of successively performed stages of the functional-cost analysis, discrepancies in the significance of the functions and costs of their implementation are revealed. Recommendations and a design version of the functional-cost diagram are proposed, allowing to optimize the system of professional training of personnel and balance the costs with the degree of significance of the functions performed. The implementation of the proposed activities will form a more systematic approach to vocational training for the staff of the design and survey institute, which will improve the quality of work, increase the number of regular customers, reduce staff turnover, increase job satisfaction, ensure stable employment of the organization's staff.

Keywords: functional-cost analysis, personnel management system, professional staff training, personnel management functions, costs of implementing personnel management functions, functional-cost diagram.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Основными тенденциями развития мировой экономики в последние годы являются широкое внедрение информационных технологий и развитие экономики знаний. В условиях ускорения темпов научно-технического прогресса, быстрого устаревания профессиональных знаний, внедрения на предприятиях систем менеджмента качества актуальным становится изучение проблем непрерывного профессионального обучения персонала организаций различного профиля. В организациях, занимающихся проектно-исследовательскими работами, данные проблемы приобретают особую значимость. Увеличение среднего возраста работников, занятых трудовой деятельностью в проектных институтах, а

также внедрение систем управления знаниями ставит задачу кодификации накопленных знаний по проектам, их накопления и систематизации в рамках корпоративных баз данных и т.д. В изменившихся условиях традиционные подходы к осуществлению такой важной функции в системе управления персоналом, как профессиональное обучение, требуют совершенствования на основе применения новых методов, способных повысить их эффективность. В качестве одного из таких методов можно рассматривать функционально-стоимостной анализ (ФСА), дающий возможность соотнести значимость различных функций и затраты на их реализацию, и в дальнейшем оптимизировать затраты и повысить эффективность реализации функций.

Анализ последних исследований и публикаций, в кото-

рых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

Изучением проблем совершенствования деятельности предприятий различного профиля, повышения ее эффективности, оценки и оптимизации системы управления организацией в целом, а также одной из ее важнейших подсистем – системы управления персоналом, занимался целый ряд авторов [1-15]. ФСА рассматривается в научной литературе как инновационный метод управления за последние сто лет [16, с. 81], который можно применить как в целях совершенствования оперативного управления, так и для принятия стратегических решений [17, с. 134]. В настоящее время ФСА широко используется на западе и становится весьма эффективным методом: каждый доллар, вложенный в проведение анализа приносит экономический эффект до 700% [18, с. 324]. Возможности применения ФСА для совершенствования управления кадровыми процессами являются достаточно перспективными, поскольку данный метод позволяет изучить функции любого объекта (например, продукции или процесса и др.) и затем минимизировать затраты на их реализацию, обеспечив качество, результативность и эффективность [19, с. 105], [20, с. 257], [21, с. 200], [22, с. 21], [23, с. 43]. Среди достоинств ФСА – простота, универсальность, совместное использование процессного и функционального подходов, возможность исключить дублирующие и невыполняемые функции и оптимизировать различные кадровые процессы, с точки зрения соотношения результатов и затрат на выполнение функций. Вместе с тем, использование ФСА применительно к кадровым процессам, которые относят к обеспечивающим, сопряжено с некоторыми трудностями. Во-первых, это трудности, связанные со сбором информации о кадровых процессах и стоимости различных кадровых функций. Во-вторых, в отличие от производственных процессов, кадровые процессы очень специфичны, имеют высокую социальную значимость. По отношению к ним неприемлемо применение принципа минимизации затрат. Под затратами в данном случае понимаются все виды ресурсов, потребленные в процессе финансово-хозяйственной деятельности [24, с. 333]. Целесообразно использовать принцип оптимальности затрат на осуществление кадровых функций. В-третьих, трудоемкость расчетов и недостаточная автоматизация управления затратами на персонал [19, с. 106]. Алгоритм проведения ФСА включает семь этапов: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский, рекомендательный и внедренческий [25, с. 74-92], [26, с. 182], [27, с. 145-148]. Следует отметить, что методика проведения ФСА может отличаться, это зависит от особенностей объекта исследования и других факторов, однако соблюдение четкой последовательности этапов его проведения является важным условием эффективности применения данного метода. Таким образом, перспективы использования метода ФСА для оптимизации профессионального обучения персонала как одного из важнейших кадровых процессов связаны с совершенствованием методики его проведения, учитывающей специфику данного процесса, а также с автоматизацией и разработкой соответствующего программного обеспечения.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью нашего исследования было изучить посредством применения метода функционально-стоимостного анализа систему профессионального обучения персонала и предложить рекомендации по ее совершенствованию на примере проектно-исследовательского института.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов.

Объектом исследования является система обучения сотрудников. Реализацией функции профессионального обучения работников в проектно-исследовательском институте занимается отдел управления персоналом.

Деятельность отдела управления персоналом является одним из важных стратегических направлений работы данной организации.

Специфика деятельности изучаемой организации предполагает наличие потребности в работниках, имеющих высокую квалификацию. Поэтому профессиональное обучение персонала, подбор высококвалифицированных сотрудников является одной из первоочередных задач, стоящих перед отделом.

До настоящего времени обучение сотрудников в организации не носило системного характера, отсутствовала процедура планирования затрат на обучение персонала, поэтому актуальными являются задачи создания системы обучения персонала с использованием различных форм обучения, разработки подходов к оценке полученных знаний, составления бюджета на организацию профессионального обучения.

На информационном этапе проведения функционально-стоимостного анализа осуществляется сбор, изучение, систематизация данных, характеризующих соответствующую систему управления, ее подсистемы, а также состав сотрудников организации.

В настоящее время общая численность работников института превышает 500 человек. Общая численность персонала стабильна. Анализ финансово-экономических показателей деятельности института показывает рост выполнения проектно-исследовательских работ, расширения контактов с отраслевыми филиалами.

На информационном этапе функционально-стоимостного анализа изучены: положение о персонале, должностные инструкции, организационно-штатная структура, размеры должностных окладов, схемы документооборота, формы исходящих и поступающих документов, используемые технические средства, способы обработки информации.

На данном этапе мы осуществили описание функций, выполняемых в подразделении, изучили внедряемые и планируемые мероприятия по оптимизации трудовых процессов, подготовили информацию для определения затрат на выполняемые функции, ознакомились со штатным расписанием и данными статистической отчетности.

На аналитическом этапе проведения ФСА были сформулированы функции в соответствии с должностными инструкциями работников, выполнена классификация функций по степени важности и произведена декомпозиция функций. Важно осуществить оценку степени значимости функций управления, сопоставить их с уровнем затрат на их реализацию и качеством их выполнения, определить причины несоответствий. Для этого применяются специальные функционально-стоимостные диаграммы значимости функций и качества выполняемых функций [28, с. 122].

При проведении классификации функций определены:

- главная функция (обеспечение квалифицированными работниками);
- основные функции (планирование, подбор, контроль, мотивация, аттестация);
- вспомогательные функции (ротация, работа с внешними источниками, учет и контроль за трудовой дисциплиной, социальное обеспечение, учет стажа работников и трудовых книжек, организация работы по охране труда, организация оплаты труда, развитие персонала, движение персонала, кадровое делопроизводство) (рис. 1).

Чтобы определить затраты по выполнению функций необходимо сложить затраты по заработной плате работников, занятых выполнением данных функций с затратами на эксплуатацию технических средств (табл. 1)

Затраты по заработной плате учитывают время выполнения функции (количество раз в году), трудоемкость (временные затраты), а также затраты в денежном выражении на выполнение функции.

При выполнении управленческих функций исполь-

зуются следующие технические средства: компьютер стоимостью 37 тыс. руб., телефон, стоимостью 3 тыс. руб.

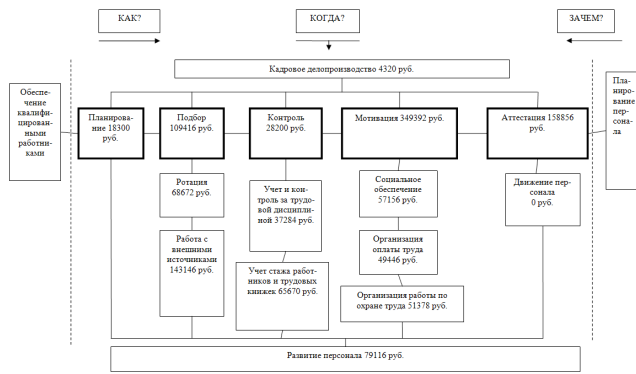


Рисунок 1 – Функционально-стоимостная диаграмма отдела управления персоналом

При использовании технических средств управления учитываются затраты времени их использования, стоимость используемых технических средств управления, учитывается срок службы данных технических средств.

Таблица 1 – Затраты на осуществление функций*

№	Функции	Периодичность (раз в году)	Затраты труда (чел. в году)	Общие затраты (руб.)
1	Планирование	10	50	18300
2	Аттестация	30	350	158856
3	Контроль	9	100	28200
4	Учет и контроль за трудовой дисциплиной	10	89	37284
5	Учет стажа работников и заполнение трудовых книжек, формирование данных для ПФ	24	160	65670
6	Мотивация	160	560	349392
7	Организация оплаты труда	25	82	49446
8	Социальное обеспечение	30	160	57156
9	Развитие персонала	89	216	79116
10	Ротация	15	200	68672
11	Движение персонала	-	-	-
12	Подбор персонала	32	384	109416
13	Работа с внешними источниками	50	391	143136
14	Кадровое делопроизводство	10	36	4320
15	Организация работы по охране труда	5	153	51378
	Итого			1220342

* составлено авторами

На основании классификации функций и построения диаграммы определено:

- не выполняется функция «движение персонала» – 0 руб. в год;
- излишних функций не выявлено;
- наиболее затратными по времени и в денежном выражении являются функции: «мотивация» – 349392 руб., «аттестация» – 158856 руб., «работа с внешними источниками» – 143136 руб.

Это может говорить о том, что в организации существуют проблемы с поиском квалифицированных сотрудников, поэтому затрачивается много времени и средств на поиск сотрудников, разработку системы мотивации работников и, соответственно, проведение аттестации работников, так как ввиду нехватки высококвалифицированных сотрудников, приходится привлекать консультантов.

Общие затраты на выполнение функций составили 1220342 руб.

Надо отметить, что в перечне функций отдела управления персоналом отсутствует ряд функций, в которых есть необходимость.

В частности, не выделена функция «корпоративное обучение сотрудников», поэтому данную функцию нужно организовать.

Функция «аттестация» осуществляется с привлечением внешних консультантов и ввиду этого является затратной, поэтому, данную функцию целесообразно осуществлять самостоятельно, для чего организовать вспомогательную функцию «разработка методики про-

ведения аттестации». Также есть потребность в усилении функции «планирование» за счет вспомогательной функции «разработка текущих и перспективных планов».

Рассмотрев взаимодействие отдела управления персоналом с другими подразделениями было выявлено, что выполнение управленческих функций отдел управления персоналом ведет самостоятельно, и результаты работы являются основанием к действиям остальных подразделений.

Так как выше предложены рекомендации по введению функций: «корпоративное обучение» и «разработка текущих и перспективных планов», поэтому по данным функциям целесообразно:

- организовать функцию «корпоративное обучение работников» с назначением ответственными за нее сотрудников отдела управления персоналом, с утверждением данной функции у руководителя, с предоставлением данных отделов института;
- организовать функцию «разработка текущих и перспективных планов» – ответственный отдел управления персоналом, с утверждением данной функции у руководителя, с предоставлением данных отделов института и согласованием у главного инженера;
- расширить функцию «аттестация» с помощью функции «разработка методики проведения аттестации» и закрепить ответственность за отделом управления персоналом, с утверждением данной функции у руководителя и предоставлением данных подразделений института;
- организовать работу по функции «движение персонала» и назначить ответственным отдел управления персоналом, с утверждением данной функции и руководителя и предоставлением данных подразделений института.

Для определения степени значимости функций нами использован метод попарных сравнений. Ранжирование функций проведено с учетом предлагаемых изменений по переименованию и добавлению новых функций.

Данные позволяют построить диаграмму значимости основных и вспомогательных функций и затрат на их осуществление и таким образом выявить несбалансированные функции.

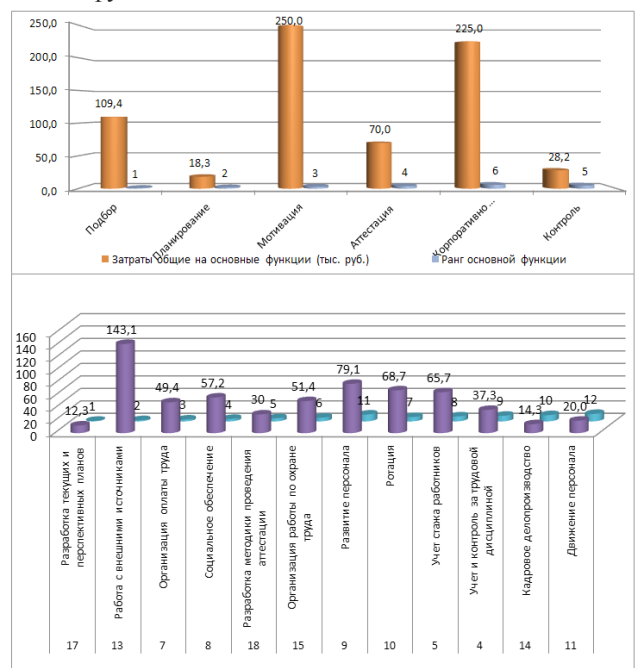


Рисунок 2 – Диаграмма значимости основных и вспомогательных функций и затрат на их осуществление

На диаграмме видно, что по основным функциям управления, показанным на рисунке 2, можно сделать

выводы о высоких затратах на осуществление функции «мотивация персонала», «аттестация», но при организации функции «корпоративное обучение» целесообразно связать эти функции и сбалансировать затраты на функцию.

По вспомогательным функциям затраты по функции «работа с внешними источниками» являются завышенными, и если планируется организовать и расширить функцию «корпоративное обучение», то это будет способствовать снижению текучести кадров, тогда уйдет необходимость в больших расходах на поиск сотрудников.

Функция «разработка методики проведения аттестации» является новой и требует дополнительных затрат, но является также необходимой, так как это позволит более тщательно подойти к процессу аттестации работников и будет способствовать повышению мотивации.

Функция «работа с внешними источниками» является самой высокзатратной, что связано с текучестью кадров и слабой мотивацией сотрудников.

Таким образом, определены проблемные места, на которые следует обратить внимание.

Творческий этап ФСА предполагает выдвижение идей по совершенствованию организации работы отдела управления персоналом, активизацию работы сотрудников, поиск способов выполнения функций управления.

Проведенный анализ позволил сформулировать основные задачи, стоящие перед отделом управления персоналом:

1. Организовать функции «движение персонала», «корпоративное обучение сотрудников», «разработка методики проведения аттестации», «разработка текущих и перспективных планов» с закреплением ответственных исполнителей.

2. Организовать функцию «разработка методики проведения аттестации» с закреплением ответственных исполнителей.

3. Стремиться к снижению затрат на осуществление вспомогательной функции «работа с внешними источниками».

4. Учитывая специфику работы проектно-исследовательского института, где высококвалифицированный персонал является источником конкурентных преимуществ, необходимо направить усилия службы управления персоналом на подготовку работников к выполнению новых задач, а также регулярное обучение и применение полученных практических навыков.

5. Уменьшить расходы по функциям: «аттестация», «мотивация», так как предлагается ввести новые функции «корпоративное обучение», «разработка методики проведения аттестации», а также «разработка текущих и перспективных планов».

Организация системы корпоративного обучения потребует разработки стандарта по обучению персонала, который будет включать необходимые для организации формы обучения и порядок планирования и формирования затрат на обучение.

Обучение сотрудников позволит мотивировать персонал, снизить текучесть кадров, будет способствовать росту производительности. Процесс обучения должен быть основан на разработке плана развития и обучения персонала на год, в соответствии с которым будет разрабатываться бюджет на обучение.

На исследовательском этапе, применяя вышеперечисленные рекомендации, сформируем проектную функционально-стоимостную диаграмму (рис. 3). В проектном варианте произвели перерасчет затрат с понижением по функциям «мотивация», «аттестация», «работа с внешними источниками».

Чтобы определить затраты по выполнению функций необходимо сложить затраты по заработной плате работников, занятых выполнением данных функций с затратами на эксплуатацию технических средств (табл. 1)

Затраты по заработной плате учитывают время вы-

полнения функции (количество раз в году), трудоемкость (временные затраты), а также затраты в денежном выражении на выполнение функции.

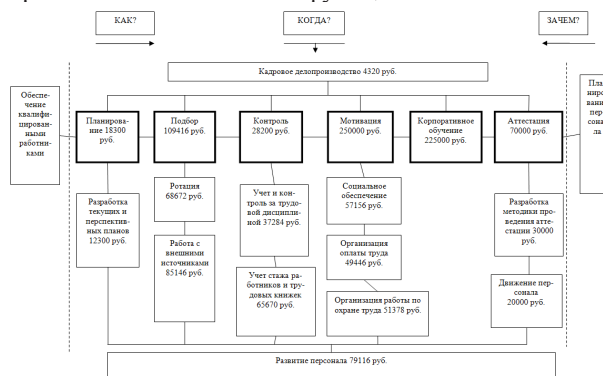


Рисунок 3 – Функционально-стоимостная диаграмма отдела управления персоналом: проект

При выполнении управленческих функций используются следующие технические средства: компьютер стоимостью 37 тыс. руб., телефон, стоимостью 3 тыс. руб.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Таким образом, формирование системы обучения сотрудников организации будет способствовать повышению качества корпоративного обучения персонала. Системный подход к обучению сотрудников организации, повышение их квалификации положительно отразится на качестве работы организации в целом, будет способствовать повышению спроса на услуги данной организации, снижению текучести кадров, повышению производительности труда.

Развитие системы обучения персонала направлено на обеспечение соответствия уровня квалификации специалистов требованиям рабочих мест в организации [29, 30]. Постоянно действующая система корпоративного обучения позволит обогатить содержание труда специалистов, повысить мотивацию и конкурентоспособность сотрудников, а также обеспечит стабильную занятость работников в организации.

Применение функционально-стоимостного анализа в целях совершенствования профессионального обучения персонала организации позволило выявить недостающие функции, соотнести значимость выполняемых функций с затратами на их осуществление и предложить более сбалансированный проектный вариант функционально-стоимостной диаграммы отдела управления персоналом. В качестве перспектив дальнейших исследований в этом направлении следует рассматривать возможности применения функционально-стоимостного анализа для совершенствования других подсистем управления персоналом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Астраханцева А.С., Кулижская Ж.С. Подходы к управлению повышением эффективности деятельности муниципальных учреждений // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №5 (94). – С. 959-963.
2. Балашова Н.В., Кузнецова Н.В. Влияние организационной культуры на эффективность работы компании // Труд и социальные отношения. – 2018. – №3. – С. 5-15.
3. Демушина О.Н. Факторы, влияющие на лояльность персонала коммерческой организации // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 1 (10). С. 65-70.
4. Никишина А.Л. Развитие персонала как стратегический аспект управления организацией // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 83-86.
5. Белик В.Д. Совершенствование системы стратегического управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 31-33.
6. Завьялова Е.О. Эффективность деятельности таможенной службы и проблемы ее оценки // Современные проблемы теории и практики таможенного дела глазами молодых исследователей: Материалы региональной научно-практической интернет-конференции. – 2017. – С. 49-52.

7. Кремлев Т.С. Эффективность в прошлом и цифровом будущем // Вопросы экономики и права. – 2018. – №118. – С. 47-52.
8. Демущина О.Н. Лояльность персонала и факторы её формирования // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2015. № 2 (11). С. 133-136.
9. Иванова Т.Н., Зорина К.Х. Изменения в практике управления персоналом современных организаций // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 125-128.
10. Соколова Л.Г., Оглоблин В.А. Методы оценки менеджмента промышленных предприятий // Проблемы современной экономики. – 2018. – №1 (65). – С. 48-50.
11. Тарханова Е.Г. Особенности оценки эффективности деятельности отдельных видов некоммерческих организаций // Бизнес. Образование. Право. – 2018. – №2 (43). – С. 181-185.
12. Антонова И.И., Ахмадеева Г.Ч. Развитие системы управления персоналом в условиях внедрения методологии бережливого производства // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 2 (7). С. 51-53.
13. Зародина В.В. Аттестация в системе оценки персонала // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 279-282.
14. Фальковская Т.Ю., Ковтун Л.Р., Михайлова Т.В. К вопросу об эффективности системы управления вузами в РФ // Современные проблемы профессионального образования: опыт и пути решения : Материалы Второй всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – 2017. – С. 492-495.
15. Хитрова Т.И. Перспективы повышения эффективности функционирования страховых компаний на основе развития информационных систем // Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине : сборник научных трудов IV Международной конференции : в 2 частях. – Томск: Томский политехнический университет, 2018. – С. 95-98.
16. Ерусалимский В.М. Функционально-стоимостной анализ как метод снижения рисков издержек // Конкурентоспособность. Инновации. Финансы. – 2009. – №2. – С. 79-82.
17. Савельева Е.В. Управленческий функционально-стоимостной анализ и основные бизнес-процессы транспортных предприятий // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты : Материалы Международной научно-практической конференции. – Энгельс: ООО «Академия управления», 2015. – С. 132-136.
18. Кнутарев А.С. Функционально-стоимостной анализ. Развитие, тенденция, практическое применение // Неделя науки СПбГПУ : Материалы научно-практической конференции с международным участием. Отв. ред. М.С. Кокорин. – СПб.: СПбГПУ. – 2014. – С. 322-324.
19. Можяева Т.П., Симкин А.З., Проскурин А.С. Функционально-стоимостной анализ в управлении кадровыми процессами предприятия // Механика и машиностроение. Наука и практика : Материалы международной научно-практической конференции №1. Гл. редактор И.А. Жуков. – Брянск: Изд-во ИП Жукова Е.В., 2018. – С. 105-109.
20. Мубаракишина Э.Р. Функционально-стоимостной анализ человеческого капитала службы внутреннего аудита организации // Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства : сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. – М.: Изд-во «Аудитор», 2016. – С. 257-263.
21. Zborovska O.M., Halan O.Ye. FUNCTIONAL COST ANALYSIS OF THE ENTERPRISE LABOUR POTENTIAL // Проблемы экономики (Харьков). – 2014. – №1. – С. 199-203.
22. Жилина Е.В., Стрельцова М.Д. Функционально-стоимостной анализ затрат на ведение учета персонала в ИС: Предприятие // Информационные системы, экономика, управление трудом и производством. Ученые записки : сборник научных трудов. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», 2014. – С. 18-26.
23. Долгий В.И., Верецагина Л.С. Теоретико-методические основы функционально-стоимостного анализа структуры и численности персонала органов государственной власти // Наука и общество. – 2014. – №2(17). – С. 41-47.
24. Управление персоналом организации : учеб. пособие : в 2 ч. / под ред. Т.Г. Озерниковой. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2015. – Ч.2. – 377 с. https://elibrary.ru/download/elibrary_30008983_14454629.pdf
25. Москвитина Н.В. Кадровая политика и кадровый аудит : учебное пособие / Н.В. Москвитина. – Иркутск: Изд-во ИГУ, 2018. – 108 с.
26. Джаубаева Ф.Ю. Функционально-стоимостной анализ: сущность и этапы реализации // Вестник Университета (Государственный ун-т управления). – 2015. – №7. – С. 180-183.
27. Фагамов З.И., Габидуллина Д.Г. Функционально-стоимостной анализ – эффективный способ выявления резервов // Экономика, инновации и предпринимательство : Сборник научных трудов. – Уфа: УГАТУ, 2016. – с. 143-148.
28. Москвитина Н.В. Методология и проблемы построения функционально-стоимостной диаграммы деятельности службы управления персоналом // Управление человеческими ресурсами в условиях интеграции в мировое экономическое пространство : Материалы интернет-конференции пятого Байкальского кадрового форума. [редкол.: М.А. Винокуров (отв. ред.), Т.Г. Озерникова, Н.Г. Солодова]. – Иркутск : БГУЭП, 2013. – 211 с. – С. 122-125. <http://trud1.bgu.ru/BKF/V-Bajkalqskij-KADROVYJ-FORUM/Internet-konferencija-2013/Rubrika-2/Rabota-8-Moskvitina-NV>.
29. Сыротюк С.Д., Никишина А.Л. Внутрифирменная подготовка кадров по программе «Самообучающиеся организации и особенности их развития» // Азимут научных исследований: педагогика и психология. 2017. Т. 6. № 1 (18). С. 202-205.
30. Иванова Т.Н. Оценка персоналом эффективности корпоративного обучения // Балтийский гуманитарный журнал. 2015. № 2 (11). С. 143-149.

Статья поступила в редакцию 05.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.001.36.

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0066

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ УСТРАНЕНИЯ КОРРОЗИОННОГО РАСТРЕСКИВАНИЯ ПОД НАПРЯЖЕНИЕМ В ГАЗОПРОВОДАХ

© 2019

Кантор Ольга Геннадьевна, кандидат физико-математических наук, доцент, старший научный сотрудник сектора экономической безопасности
Нурдаулетов Бакытжан Рахматоллаулы, магистр
Кузеев Искандер Рустемович, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Технологические машины и оборудование»
Уфимский государственный нефтяной технический университет (450044, Россия, Уфа, улица Первомайская, 14, e-mail: 123tmo@mail.ru)

Аннотация. Стабильность поставки газа для потребления в Российской Федерации, а также странами Восточной и Западной Европы во многом зависит от надежности и безопасной работы единой системы газопроводов. Для обеспечения безопасной работы газопроводов под напряжением, не допуская их коррозионного растрескивания, необходимо качественно определять их техническое состояние при использовании современных средств диагностики. Коррозионное растрескивание под напряжением (КРН) на сегодняшний день является наиболее частой причиной отказов на линейной части магистральных газопроводов. В статье обсуждается проблема снижения КРН в газопроводах за счет сравнительного анализа методов его устранения.

Ключевые слова: коррозионное растрескивание под напряжением (КРН), газопроводы, методы устранения КРН, станция катодной защиты (СКЗ), метод вырезки и переизоляции труб, метод закачки композитного материала.

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODS FOR ELIMINATING STRESS CORROSION CRACKING IN GAS PIPELINES

© 2019

Kantor Olga Gennadevna, candidate of physic - mathematical sciences, assistant professor, senior researcher of economical security sector
Nurdauletov Bakytzhan Rahmatollauly, master
Kuzeev Iskander Rustemovich, doctor of technical science, professor, Head of the Department of «Technological machines and equipment»
Ufa State Petroleum Technological University (450044, Russia, Ufa, street Pervomayskaya, 14, e-mail: 123tmo@mail.ru)

Abstract. The stability of the supply of gas for consumption in the Russian Federation, as well as the countries of Eastern and Western Europe, largely depends on the reliability and safe operation of the unified gas pipeline system. To ensure the safe operation of gas pipelines under voltage, avoiding their corrosion cracking, it is necessary to qualitatively determine their technical condition when using modern diagnostic tools. Stress corrosion cracking (SCC) is by far the most common cause of failures on the linear part of gas pipelines. The problems of SCC in gas pipelines due to a comparative analysis of methods for SCC elimination are discussed.

Keywords: stress corrosion cracking (SCC), gas pipelines, SCC removal methods, cathodic protection station (RMS), pipe cutting and re-insulation method, composite material injection method.

Единая система газоснабжения России является крупнейшей в мире по объему оказываемых товаротранспортных услуг. При этом надежность поставок газа на внутренний рынок, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья зависит, прежде всего, от работоспособности магистральных газопроводов (МГ). В последние годы главной проблемой, влекущей нарушение их целостности, является КРН (или стресс-коррозия). Как показывает статистика, большинство аварийных разрушений происходит именно по этой причине. К тому же доля отказов из-за КРН продолжает расти (в 2001 г. – 30 %, в 2005 г. – 42 %, в 2010 г. – до 70 %), а география его проявления расширяется [1].

Работа трубопроводов происходит в сложных условиях, так как они подвергаются различным нагрузкам – внутреннему давлению, осевым растягивающим или сжимающим напряжениям, давлению грунта засыпки и подвижных средств, перепадам температур.

Таблица 1- Величина ущерба при разливах нефти

Класс разлива	Установленный размер ущерба от разлива нефти (рублей)	Установленная масса разлитой нефти
При разливах на местности, во внутренних пресноводных водоемах		
Локальная	Не более 100 тыс.	До 100 т
Муниципальная	Не более 5 млн.	До 500 т
Межмуниципальная	Не более 100 млн.	До 1000 т
Региональная	Не более 300 млн.	До 5000 т
Межрегиональная	Не более 300 млн.	До 5000 т
Федеральная	Более 500 млн.	Свыше 10000 т

Проблема обеспечения надежности трубопроводных

систем актуальна в связи с техногенным воздействием данных систем на окружающую среду, большим количеством аварий и отказов трубопроводного транспорта, приводящих к экономическим потерям и серьезным экологическим последствиям (таблица 1).

Существенные размеры штрафных санкций и сопутствующие экономические потери побуждают компании к превентивным действиям в части поддержания трубопроводного транспорта в работоспособном состоянии. Так, статистика наблюдений за участком трубопровода протяженностью 1150 км на магистральном газопроводе «Ямбург-Елец1», проводимой компанией ООО «Газпром трансгаз Югорск» с 2010 по 2016 годы (таблица 2), показала, что:

– затраты на диагностику за анализируемый период выросли на 80,7 % (средний ежегодный темп их прироста составляет 10,4 %);

затраты на устранение дефектов выросли на 674,8 % (средний ежегодный темп прироста - 40,7 %).

Таблица 2 - Динамика показателей по устранению дефектов на магистральном газопроводе «Ямбург-Елец1» протяженностью 1150 км в 2010-2016 гг.

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Затраты на диагностику, млн. руб.	37,64	32,58	27,50	8,28	6,24	49,17	68,02
Затраты на устранение дефектов, млн. руб.	6,90	20,55	26,78	44,94	51,86	65,63	53,46
Итого затрат, млн. руб.	44,54	53,13	54,27	53,22	58,10	114,81	121,48
Количество устраненных дефектов, ед.	178	982	1235	896	425	565	745

Обращает на себя внимание заметный рост итоговых затрат, имевший место в 2015-2016 гг. (в 1,99 раза в 2015 г. и в 2,09 раза в 2016 г. по отношению к предыдущим го-

дам). В сочетании с анализом удельных затрат (рисунок 1), для которых в период 2014-2016 гг. также сформировалась тенденция заметного роста, это может свидетельствовать либо о возросшей сложности выявляемых дефектов, либо о принципиальном росте стоимости работ по их устранению, что в том числе может являться следствием влияния макроэкономических факторов, одни из которых связан с резким изменением курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам в 2014 г.



Рисунок 1 - Удельные затраты по устранению дефектов на магистральном газопроводе «Ямбург-Елец1» протяженностью 1150 км в 2010-2016 гг., тыс. руб. / ед.

Для обеспечения безопасной работы газопроводов и нефтепроводов необходимо систематически контролировать их техническое состояние, своевременно выявлять и устранять коррозию. В настоящее время для борьбы с коррозионным растрескиванием применяются следующие методы: вырезка участка подверженного коррозии, переизоляция трубопровода, установка станции катодной защиты (СКЗ).

Реализация технологии ремонта вырезкой, как правило, связана со значительными затратами. Вырезка дефектов и замена участков трубопровода применяется в случае обнаружения недопустимого сужения проходного диаметра нефтепровода, невозможности обеспечения требуемой степени восстановления нефтепровода при ремонте другими методами, экономической нецелесообразности применения других методов ремонта из-за чрезмерной длины дефектного участка.

Известны оценки [2], согласно которым в настоящее время в Российской Федерации около 16 тыс. км трубопроводов нуждается в переизоляции и ремонте. При этом 50% газопроводов отработали от 15 до 40 лет – срок. За такой длительный период пленочное изоляционное покрытие практически полностью теряет свои защитные свойства, что приводит к активным коррозионным процессам.

К преимуществам ремонта с использованием вырезки можно отнести то обстоятельство, что за счет экономии дорогостоящих труб он в 1,5-2 раза экономичнее по сравнению с полной заменой участка. Этот метод зарекомендовал себя как трудоемкий процесс со значительным объемом земляных и строительно-монтажных работ.

Метод с применением станции катодной защиты (СКЗ) является самым простым в реализации. Принцип его работы состоит в том, что для защиты объекта от коррозии необходимо вызвать катодную реакцию и не допустить анодную. Сделать это можно, если искусственно создать отрицательный потенциал на защищаемом объекте. При этом методе обеспечивается высокий уровень защиты трубопроводов, энергетический ресурс СКЗ ничем не ограничивается, а удельное сопротивление грунта оказывает минимальное влияние на качество защитных мероприятий.

Каждый из методов имеет, как свои преимущества, так и недостатки. Вырезка участка подверженного кор-

розии позволяет после его завершения полностью восстановить технологическую операцию на заменяемом участке. Но при этом в силу существенных капитальных затрат велики финансовые вложения. Метод переизоляции труб имеет температурные ограничения по эксплуатации, что ведет к меньшей надежности, а также предполагает проведение земляных и строительно-монтажных работ. Главным критерием станции катодной защиты (СКЗ), является защитный потенциал, при котором скорость коррозии металла в определенных условиях окружающей среды принимает самое низкое (насколько это возможно) значение. Низкая эффективность электрохимической защиты (ЭХЗ) для газопроводов, находящихся в эксплуатации более 20 лет, объясняется ростом «утечки» защитного потенциала и, соответственно, большими затратами на его поддержание в требуемых границах [3].

Бывают ситуации с КРН, в которых очевидна эффективность какого-либо определенного метода. Например, если невозможно устранить дефекты, связанные с КРН, то в таких случаях участок газопровода вырезается. Если же дефекты незначительные, или на газопроводе идет отслоение изоляционных покрытий, то применяется метод переизоляции труб. Но бывают и другие ситуации, в которых целесообразно использовать комбинирование методов. Так, СКЗ наиболее эффективна и экономически целесообразна в сочетании с изоляционными покрытиями. Использование такого способа защиты подземных сооружений почти полностью устраняет коррозионное разрушение, и при относительно небольших затратах удается значительно продлить срок службы подземных трубопроводов.

В каждом отдельном случае требуется проведение анализа эффективности использования определенного метода с учетом не только технологических, но и экономических критериев. Покажем это на примере предприятия ООО «Газпром ТрансгазЮгорск», где наблюдается высокая плотность дефектов коррозионного растрескивания под напряжением на газопроводах [4,5].

Эксплуатационные затраты на одну вырезку трубопровода составляют около 9,7 млн.руб. В эту сумму включены затраты на оплату труда, материалы, амортизацию, отчисления на социальную службу. При этом коммерческие убытки от простоя трубопровода составляют 2,02 млн. руб., а убытки от потерь транспортируемого продукта – 7,4 млн.руб., эксплуатационные затраты – 0,215 млн. руб. Суммарные затраты исследуемого газопровода протяженностью 1150 км., составляют 9,7 млн. руб. Затраты по вырезке дефектного участка приведены в таблице 3 [6].

Таблица 3 - Затраты по вырезке дефектного участка

Состав затрат	Сумма затрат, тыс. руб.
Материальные затраты	38
Затраты на оплату труда	94
Отчисления на социальные нужды	24
Амортизационные отчисления	19,8
Итого основные расходы	175,8
Прочие расходы (40% от основных)	70,32
Всего затраты на ремонт	246,12
Коммерческие убытки от простоя трубопровода	2,02 млн. руб.
Убытки от потерь транспортируемого продукта	7,43 млн. руб.
Итого: все затраты на мероприятия	9,7 млн. руб.

Восстановить целостность изоляционного покрытия магистрального газопровода можно при помощи переизоляции, для этого нужно остановить трубопровод на двое суток, при этом затраты от простоя составят 2,12 млн. руб. Затраты на переизоляцию одного км трубопровода составляют 0,2 млн. руб. В итоге, суммарные затраты на переизоляцию магистрального газопровода 1150 км оцениваются в 7,22 млн. руб.

Для антикоррозионной защиты трубопроводов, проложенных под землей, вдоль трассы их залегания устанавливаются СКЗ, схема которых приведена на рисунке 2. СКЗ включает в себя:

- анодное заземление;
- источник тока;
- пункт контроля и измерения;
- кабели и провода, выполняющие соединительные функции.

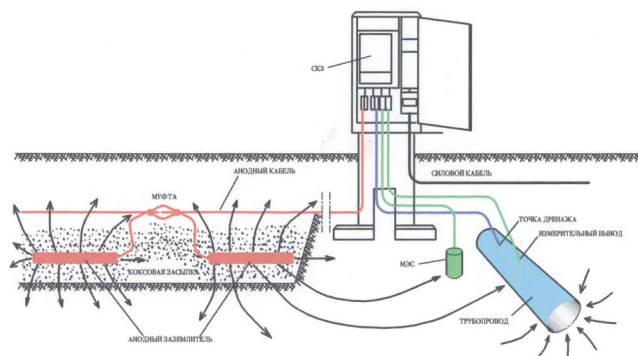


Рисунок 2 - Схема станции катодной защиты

Одна станция катодной защиты обычно обслуживает трубопровод при среднем качестве изоляции протяженностью 40-50 км, при этом мощность источника электроэнергии для питания катодной установки на существующих станциях колеблется в пределах 1-10 кВт в зависимости от качества изоляции трубопровода, толщины его стенок, свойств грунта и других показателей.

Решение проблемы снижения КРН повреждаемости магистральных газопроводов возможно осуществить двумя способами:

- способ понижения силы тока, подаваемого с СКЗ, который заключается в понижении электрического потенциала на проблемном участке до необходимого уровня. В результате эксплуатирующей организации нужно проводить дорогостоящие вырезки;

– способ установки дополнительной СКЗ, способный обеспечить распределение электрического потенциала в пределах нормативного коридора значений, а, следовательно, и должную защиту участка в соответствии с нормами. Важное преимущество состоит в том, что при этом способе не нужно останавливать газопровод.

Расчет затрат для установки дополнительной СКЗ проведен по тем же статьям, как при анализе способа, связанного с вырезкой дефектного участка (таблица 4) [6].

Таблица 4 - Затраты по установке дополнительной СКЗ

Состав затрат	Сумма затрат тыс. руб.
Материальные затраты	245
Затраты на оплату труда	19
Отчисления на социальные нужды	5
Амортизационные отчисления	5
Итого основные расходы	274
Прочие расходы	10
Всего затраты на установку СКЗ	285

Таким образом проведенные расчеты позволяют оценить удельные затраты для каждого из перечисленных методов (таблица 5) [9,10].

Из представленных расчетов следует, что установка СКЗ является наименее затратным методом устранения коррозионного растрескивания.

В условиях рыночных отношений процесс функционирования субъекта хозяйствования сопровождается рисками, оказывающими влияние на финансовые затраты

предприятия. При этом наличие потенциального риска не означает, что нужно реализовывать мероприятия (а значит, и нести затраты), направленные на его устранение. Важную роль при планировании работ и при сопутствующем прогнозировании затрат следует отводить оценке вероятности наступления самих рисков.

Таблица 5 - Оценка удельных затрат

Мероприятия	Затраты, тыс. руб.
Метод вырезки (на 1 м трубопровода)	30.000
Метод переизоляции (на 1 км трубопровода)	200.000
Метод установки СКЗ (на 1 станцию / 40-50 км)	285.000

В этой связи заслуживает внимания подход диагностики рисков на основе использования матричного метода. Благодаря удобству в использовании и своим достоинствам матрицы риска широко применяются при измерении рисков на предприятиях всех отраслей. Матрица рисков представляет собой графическое и текстовое описание рисков субъекта хозяйствования, которые расположены в прямоугольной таблице [7].

Матрицы рисков позволяют определить уровень каждого выявленного риска для последующего принятия решения о снижении уровня риска. Матрицы включают критерии оценки рисков, а именно уровень ущерба от реализации риска и вероятность наступления рискового события в течение определенного периода времени. Каждый критерий ранжируется от минимального до максимального значения. Итоговый уровень риска определяется на пересечении двух критериев, например, к катастрофическим рискам следует относить риски, которые являются наиболее вероятными и наносят максимально возможный ущерб субъекту хозяйствования при его реализации [8].

Матрицы рисков получили широкое распространение благодаря своим преимуществам, среди которых особо выделяются:

- обеспечение последовательности действий при определении - рисков приоритетов;
- привлечение внимания руководства субъекта хозяйствования к приоритетным рискам;
- предоставление данных о рисках в удобном наглядном виде;
- предоставление своевременных данных в процессе планирования и осуществления хозяйственной деятельности.

Матрицу следует использовать для ранжирования рисков, их источников и мер по обработке риска на основании уровня риска.

Применение данного метода требует наличия специалистов соответствующей компетентности (предпочтение отдается опытной группе) и всех имеющихся данных для обоснования экспертных заключений о последствиях и вероятности.

Матрица рисков формируется на основании данных о вероятности возникновения риска и ожидаемого влияния риска.

Для построения матрицы риска используют качественно-количественные шкалы вероятностей и последствий. Их разработка осуществляется с учетом специфики каждой конкретной ситуации. В матрице риска в соответствии с представлениями лица, принимающего решения, в названиях строк отражают градацию риска, в названиях столбцов – градацию последствий. На их пересечении могут приводиться либо вербальные оценки идентифицированных рисков, либо перечисленные мероприятия, которые должны осуществляться в рамках управления риском. Группировка по значениям вербальных оценок или мероприятиям позволяет определять зоны риска.

Ниже приводится вид матрицы риска (таблица 5), предлагаемый для использования при выборе методов устранения коррозионного растрескивания под напря-

жением в газопроводах. Градации шкал вероятности и последствий содержит пять уровней, идентифицированных в соответствии с данными таблицы 6.

Таблица 6 - Матрица риска*

Вероятность (событие)	Оценка ущерба				
	несущественный 100 тыс. руб.	незначительный 5 млн. руб.	значительный 100 млн. руб.	крупный 300 млн. руб.	катастрофический 500 млн. руб.
P_1 (разлив нефти до 100 т)	Blue	Blue	Orange	Orange	Orange
P_2 (разлив нефти до 500 т)	Blue	Orange	Orange	Orange	Yellow
P_3 (разлив нефти до 1000 т)	Orange	Orange	Orange	Yellow	Yellow
P_4 (разлив нефти до 5000 т)	Orange	Yellow	Yellow	Green	Green
P_5 (разлив нефти свыше 10000 т)	Orange	Green	Green	Green	Red

* Зоны рисков в соответствии с их вербальными оценками:

Blue	- зона минимального риска
Orange	- зона низкого риска
Yellow	- зона среднего риска
Green	- зона высокого риска
Red	- зона критического риска

Вероятности P_1, \dots, P_5 должны определяться, исходя из имеющейся статистики. Для каждой зоны риска необходимо разработать перечень мероприятий, подлежащих выполнению в рамках реализации управляющих воздействий на риск. В число этих мероприятий должны быть включены мероприятия по борьбе с КРН магистрального газопровода с учетом их технологической и экономической эффективности, для оценки которых, в том числе, необходимо рассчитывать удельные затраты (таблица 5).

В случае тщательного изучения возможных проблемных ситуаций и проработки мероприятий по их нейтрализации матрица риска, при правильном применении, может стать эффективным инструментом управления рисками.

Произведен экономический расчет мероприятий по борьбе с КРН магистрального газопровода. Показано, что наиболее экономически эффективным методом борьбы с КРН, является способ установки дополнительных станций катодной защиты.

Принятие решений о способе снижения рисков КРН должно осуществляться с учетом экономической целесообразности и эффективности на основе использования действенных инструментов управления рисками, одним из которых является матрица рисков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Чучкалов М.В. Разработка методов выявления, торможения и предотвращения коррозионного растрескивания под напряжением на магистральных газопроводах: диссертация. канд-т техн. наук. - Уфа, 2015. - С. 3
2. Бойко А.М., Дедешко В.Н., Салоков В.В. Состояние эксплуатации и капитального ремонта магистральных трубопроводов // ИРЦ Газпром. - 1999. - №1-2. - С.18-25.
3. Шурайц А.Л., Павлутин М.В., Зубаилов Г.И., Бирюков А.В. Применение рациональной схемы размещения средств электрохимической защиты подземных стальных газопроводов от коррозии // Нефтегазовое дело. - 2009. - №2. - С. 169
4. Канайкин В.А., Варламов Д.П., Корзунин Г.С. Анализ стресс коррозионной дефектности магистральных газопроводов по результатам внутритрубной дефектоскопии // Дефектоскопия. - 2009. - №2. - С. 34-43.
5. Долгов И.А., Горчаков В.А., Сурков Ю.П. Оценка изменения стресс коррозионной повреждаемости по результатам повторной внутритрубной дефектоскопии // Дефектоскопия. - 2007. - №2. - С. 16-26.
6. Бархатов А.Ф., Федин Д.В., Вазим А.А. Экономическая эффективность реконструкции электрохимической защиты магистральных газопроводов от стресс-коррозии // Известия Томского политехнического университета - 2011. - №6. - С.40
7. Житная И.П., Живора А.А. Использование матриц при диагностике рисков на предприятиях // Аллея науки. - 2017. - №10. - С. 531-532
8. Chen, J. J., Tsai, C. A., Moon, H., Ahn, H., Young, J. J., & Chen, C. H. Decision threshold adjustment in class prediction. SAR QSAR Environmental Research, 2006, vol. 17, №3, pp. 337-352.
9. Крылов П.В. Разработка метода усовершенствования поточного производства капитального ремонта магистральных газопроводов: диссертация. канд-т техн. наук. - Москва, 2007, - С.31.

10. Производственно-торговая компания «Poloxgroup». Режим доступа: http://www.polexgroup.ru/truby_stekloplastikovyje/prais_na_stekloplastikovyje_truby/ (дата обращения: 01.05.2019)

Статья поступила в редакцию 09.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.42
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0067

**УПРАВЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫМ КАПИТАЛОМ: КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ**

© 2019

Орлова Кристина Юрьевна, ассистент кафедры
математических методов в экономике

*Самарский национальный исследовательский университет им. академика С.П. Королева
(443086, Россия, Самара, Московское шоссе, 34, e-mail: orlova.ssau@gmail.com)*

Аннотация. В статье описывается механизм управления венчурным капиталом. Представленный механизм включает три этапа. Первый этап заключается в оценке ожидания прибыли инновационного проекта с учетом риска на основании модели, использующей метод реальных опционов для многостадийных проектов. Значения венчурного риска были рассчитаны на основании статистических данных о количестве проектов, проходящих каждую стадию инновационного процесса. На втором этапе применения механизма происходит интегральная оценка проекта, учитывающая ожидание прибыльности, временной лаг, а также экспертные оценки качественных критериев, характеризующих возможность реализации проекта: квалификация команды проекта и востребованность разрабатываемого инновационного продукта на рынке. Комплексная оценка использует метод анализа иерархий. Результатом оценки являются приоритеты проектов. Третьим шагом механизма является последовательное распределение инвестиций между проектами в соответствии с их приоритетами. Распределение инвестиций представлено в виде алгоритма. Предложенный механизм позволяет инвестору сформировать портфель потенциально прибыльных проектов, характеристики которых свидетельствуют о высокой вероятности успеха в рынке.

Ключевые слова: инновационный проект, инновационный процесс, реальные опционы, комплексная оценка, метод анализа иерархий, инвестиционный портфель, формирование портфеля

**VENTURE CAPITAL MANAGEMENT: INTEGRATED ASSESSMENT
OF THE INNOVATION PROJECTS AND PORTFOLIO BUILDING**

© 2019

Orlova Kristina Yurievna, assistant lecturer, Department
of Mathematical methods in economics
Samara National Research University

(443086, Russia, Samara, Moskovskoe shosse. 34, e-mail: orlova.ssau@gmail.com)

Abstract. The article describes a mechanism of the venture capital management. The introduced mechanism includes three steps. First step is estimation of the innovative project expected profitability with allowance for risk using the model based of the real options method for multi-stage projects. Values of venture risk are calculated from the statistics about average outcome of the projects at different stages of innovative process. Second step is integrated assessment of the project that accounts expectation of the profitability, time lag and expert judgements about qualitative criteria that characterize ability of the project to succeed: qualification of the project team and the market attractiveness of the future innovation product. Complex evaluation is based on the analytic hierarchy process. The result of evaluation is set of priorities of the projects. Third step of the mechanism is successive investments allocation between the projects in accordance with their priorities. The allocation technique is represented as an algorithm. The offered mechanism allow investor to build portfolio of potentially profitable innovation projects which characteristics indicate a higher probability of the market success.

Keywords: innovation project, innovation process, real options, integrated assessment, analytic hierarchy process, investment portfolio, portfolio building.

Implementing of innovations is a key factor in competitiveness on the modern markets. Innovation development demands venture investments, which are highly risky, but potentially highly remunerative. Therefore, venture investor needs to build innovation projects portfolio, which would commit a higher profit with lower risks.

Suggested mechanism of the innovation projects portfolio management includes three steps.

I. Assessment of the projects expected profitability using real options method.

II. Complex evaluation of the considered projects and further determining of the innovation projects priorities.

III. Building the portfolio of the projects according to their priorities and considering financial constraints.

Assessment of the projects expected profitability using real options method

At the first stage we evaluate potential profit of the innovation project with allowance for risk [1, 9].

Estimation of the venture investment risk was presented in the article «3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success» by G. Stevens and J. Burley. The scientists described stable trend, which was observed during 40-years research: only one from 3000 raw innovation ideas leads to successful sales of the product. At that, risk of the project declines from stage to stage: according to this statistic, probability of the investments recoupment at the pre-seed stage is less than tenth of the percent, but at the expansion stage this value is more than 50 percent [6].

The results of this research are arranged in the table 1, where p_i – probability of the transition to the next stage, P_i –

probability of success of the whole project.

Table 1 – Statistics of the innovation projects realization [1, 6, 8].

Stage	Stage result	Proportion	p_i , %	P_i , %
Fundamental Science	Raw idea	3000	-	-
Applied Science	Submitted Idea	300	10,00	0,03
Pre-seed	Small Project / Patent Submission	125	41,67	0,33
Seed	Early stage development	9	7,20	0,80
Early venture capital investment	Major development	4	44,44	11,11
Early Growth	Launches	1,7	42,50	25,00
Production Expansion	Commercial Success	1	58,82	58,82

For evaluation of the project profitability we have chosen the real options method. According to this method, investment projects are evaluated by analogy with financial options [4].

Model of the innovation project evaluation using real options method is represented in the figure 1 [3].

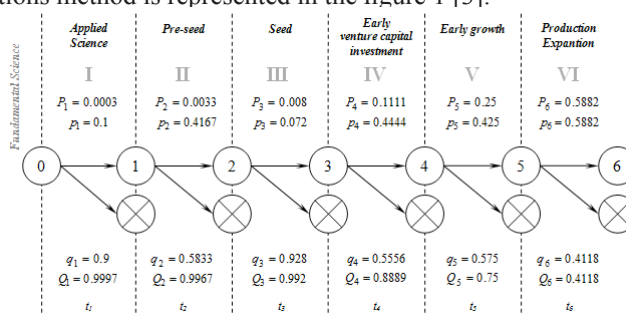


Figure 1 – Model of the innovation process

Proposed model of the innovative process represents a chain of the sequential call options. Investment at the expansion stage is a real option for selling innovative production, and investment on previous stages is option for the further option.

Investor has an ability to place the capital in amount $I_{i,j}$ into project at the i -th stage. Success of the current stage gives ability to invest at the next stages. Success of the whole project means having income (or part of the income) from the sales of the innovative production.

Value of the i -th stage option C_{i-1} characterizes expectation of the gain G_i with allowance for risk and discount rate r :

$$C_{i-1} = \frac{p_i G_i}{(1+r)^i}$$

Interpretation of the gain depends on stage. Gain represent value of the further option and account possible cash flows net of investments.

The analysis starts from the last stage. If option value at current stage is less than needed investments, the same analysis continues till decision stage. Else, project is not advisable.

Expectation of the innovation project profit represents a difference between value of the option and investments at the decision-making stage.

$$G_{i-1} = \tilde{N}_{i-1} - I_{i-1}$$

The model was deeply considered in the article "Venture capital management technique based on real options" [1].

However, the estimation is based on average statistical data, thus we need to consider individual features of the project that determine probability of the project success.

Complex evaluation of the considered projects and further determining of the innovation projects priorities

Hence, we move to the second stage of the mechanism – multicriteria assessment using analytic hierarchy process.

Decision maker can select for the further analysis projects with allowable values of expected profit. The obvious critical value is zero; since we used average statistical values of risk, we may also consider projects with negative expected profit.

We propose the following criteria of the integrated assessment.

Profitability of the project.

Project team qualification.

Project importance – expert valuation of demand on the future innovative product.

Time lag of the project – average term of the investments immobilization [11].

Team qualification and importance of the project are qualitative criteria. Hence, marks with respect to these criteria would be synthesized by pairwise comparisons.

Profitability and time lag are quantitative criteria.

Profitability of the project j is calculated as a relation of the expected gain at the decision-making stage k to sum of all discounted investments.

$$\pi_j(k) = \frac{G_{k-1}}{I_{k-1} + \sum_{l=k}^5 \frac{I_l}{(1+r)^{T_l}}} \quad T_l = \sum_{\tau=k}^l t_\tau$$

For example, considered project is at the seed stage (third). Hence, $k = 3$. Thus, the expression below characterizes this particular case.

$$\pi_j(3) = \frac{\tilde{N}_2 - I_2}{I_2 + \sum_{l=3}^5 \frac{I_l}{(1+r)^{T_l}}} = \frac{\tilde{N}_2 - I_2}{I_2 + \frac{I_3}{(1+r)^3} + \frac{I_4}{(1+r)^{3+t_4}} + \frac{I_5}{(1+r)^{3+t_4+t_5}}}$$

To dispose of negative values, we calculate modified

mark o_j with the following formula:

$$o_j = \frac{\pi_j - \pi_{\min}}{\pi_{\max} - \pi_{\min}}$$

where o_j – modified mark of the j -th project profitability criterion value, π_j – profitability of the j -th project, π_{\max} – maximal profitability value from the considered projects, π_{\min} – minimal profitability value from the considered projects.

Thus, obtained modified mark of the project with maximal profitability will equal one, with minimal – zero. Other marks will lay in this range.

Time lag of the j -th project L_j is calculated as weighted average term of the diversion of the investments till the end of the production expansion stage when mass sales will start:

$$L_j = \gamma_{k-1}^j \cdot Z_k^j + \gamma_k^j \cdot Z_{k+1}^j + \dots + \gamma_5^j \cdot Z_6^j = \sum_{i=k}^5 \gamma_{i-1}^j \cdot Z_i^j$$

where:

$$\gamma_{i-1}^j = \frac{I_{i-1}}{\sum_{i=k}^6 I_{i-1}} \quad \text{– share of the investments needed at the}$$

i -th stage;

$$Z_i^j = \sum_{\tau=i}^6 t_\tau \quad \text{– diversion term of the } i\text{-th stage invest-}$$

ments.

Since integrated assessment represents maximizing criterion – the more is total mark, the better is project – we need to turn minimizing criterion of the lag into maximizing. We propose to calculate modified mark as a relation of the minimal value of lag within considered projects to the lag of the j -th project. Hence, modified mark of the "best" project will equal one, and the other marks will lie in range from zero to one. Thus,

$$o_j = \tilde{L}_j = \frac{L_{\min}}{L_j}$$

Modified marks of the profitability and lag are normalized by the following formula:

$$x_j = \frac{o_j}{\sum_{j=1}^m o_j}$$

$$\text{Hence, } \sum_{j=1}^m x_j = 1$$

Expert judgements need to be checked for the consistency and adequacy [2-5].

The last stages of the complex assessments represent calculation of the local priorities of the alternatives (projects) and synthesis of the global priorities [2-5].

Building the portfolio of the projects according to their priorities and considering financial constraints

The last, third, stage of the mechanism is building the investment portfolio by successive resource allocation according to the projects priorities that are determined by the integrated marks of the projects. First of all investor should finance the most priority projects that have the highest integrated mark. If resource is not enough for the project, less preferable projects are to be considered.

Let us consider the statement when investor develops plan for term of Λ periods that covers term of realization of

any project. Duration of the stage of the project is measured in time units that are less than period of investment planning. Thus, one planning period includes k units of project stage duration. For example, investor makes quarterly planning, and duration of the project stages is measured in months ($k = 3$). We will consider mentioned units further.

Investor commits capital K_λ for each quarter λ . Savings from previous quarters can be also used for investments in quarter λ . Thus, accumulations V_λ in the quarter λ would equal:

$$V_\lambda = \sum_{\varphi=1}^{\lambda-1} R_\varphi$$

Accumulations of the first quarter equal zero, $V_1 = 0$.

Investor considers m projects ranged by descending priorities determined after integrated assessment. Thus, mark of the j -th project is higher than $(j+1)$ -th.

We denote I_t^j as investments needed to the j -th project at the moment t , S_λ^j as total investments needed to the project in the λ -th quarter:

$$S_\lambda^j = \sum_{t=3(\lambda-1)+1}^{3\lambda} I_t^j$$

Consequently, in general case:

$$S_\lambda^j = \sum_{t=(\lambda-1)k+1}^{\lambda k} I_t^j$$

Allocation of the resources shall satisfy the following conditions:

first of all, investor funds the most priority projects with higher total mark;

the following constraints shall be considered:

total investments made in each quarter can not exceed quarterly budget with savings from previous periods;

investor has two alternatives: finance in full or dispose of the project.

The constraints can be represented as a system below:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m D_j \cdot S_\lambda^j \leq K_\lambda + V_\lambda \\ I_j = D_j \cdot \sum_{\lambda=1}^{\Lambda} S_\lambda^j \end{cases}$$

Innovative projects portfolio can be built with the algorithm of the successive resource allocation in accordance with priorities.

The algorithm uses the following variables:

K_λ – budget of the λ -th quarter;

S_λ^j – total investments needed for the j -th project in the

λ -th quarter.

D_j – decision about j -th project ($D_j = \{0;1\}$): 0 – overrule the project, 1 – finance the project;

F_λ – funds, that are *actually* remained in the quarterly budget after making investments to already considered projects;

R_λ – funds, that *could* remain in the quarterly budget in case of positive decision about the project;

V – current accumulated remainders;

N – sum that is lacking for the project being considered.

The considering is started from the most priority project. For each quarter decision maker conducts the analysis whether budget is enough to finance the project in the current

quarter ($S_\lambda^j \vee F_\lambda$) or, if there is lack of funding, with account for savings from previous periods ($S_\lambda^j \vee F_\lambda + V_\lambda$).

Wherein savings from the later quarters, starting from $(\lambda-1)$ -th, are spent first. If financing is impossible in current λ -th quarter, the decision about j -th project is negative, $D_j = 0$. Thus, investor considers further projects.

Flowchart of the algorithm is represented in the figure 2 [12].

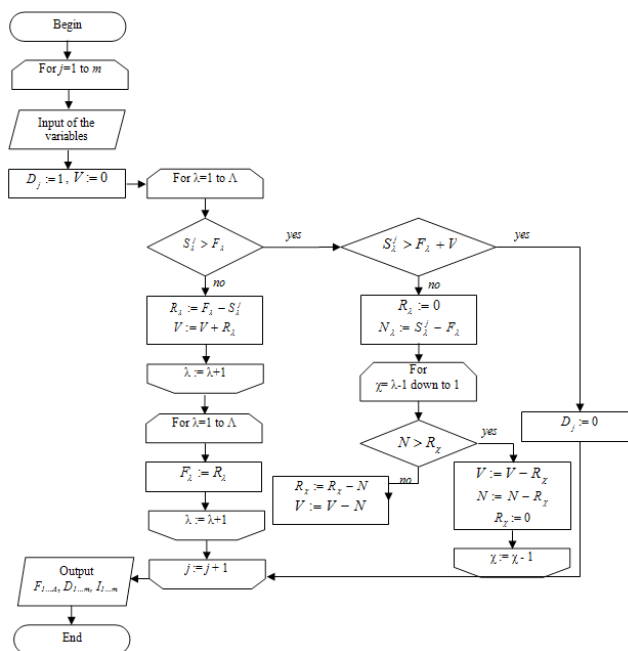


Figure 2 – Flowchart of the investments allocation algorithm

Conclusion

In summary, the offered mechanism of the venture capital management allows investor to make a well-founded decision about building the innovation projects portfolio.

The result of the applying the real option model of innovation project is estimation of the profitability with allowance for average statistical innovative risk. Complex assessment allows investor to define priorities of the projects considering, firstly, qualitative indicators of expected profitability and term of the investments diversion, and, secondly, expert judgments about key factors that determine success of the project: qualification of the team and market performance of the innovation project being developed. The allocation of the investments is processing with the algorithm according to the priorities of the projects and with allowance for budget constraints.

Complex assessment can be expanded with including “deal killer” factors that can be a reason to dispose of the project. Such factors [7] can be linked with team: for example, when founder is unwilling to step aside, if necessary, for the new CEO. Another factors illustrate weak opportunities: low market capacity or low forecasted revenue for the five years after sales started.

Besides, evaluation of the financial attractiveness of the project may account not only expectation of the profit with allowance for risk, but also potential profit in case of the project success.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ivanov, D.U., Orlova, C.U., Ajupov, A.A., Bogatirev, V.D. & Pavlova, E.V. 2016, «Venture capital management technique based on real options», *International Business Management*, vol. 10, no. 22, pp. 5286-5290.
2. Saaty, T. 1982, «How to structure and make choices in complex problems», *Human Systems Management*, vol. 3, no. 4, pp. 256-261.
3. Saaty, T.L. 2013, «The modern science of multicriteria decision making and its practical applications: The AHP/ANP approach»,

Operations research, vol. 61, no. 5, pp. 1101-1118.

4. Saaty, T.L. 2016, «Continuous Pairwise Comparisons», *Fundamenta Informaticae*, vol. 144, no. 3-4, pp. 213-221.

5. Saaty, T.L. 2016, *The analytic hierarchy and analytic network processes for the measurement of intangible criteria and for decision-making*.

6. Stevens, G.A. & Burley, J. 1997, «3,000 raw ideas = 1 commercial success!», *Research Technology Management*, vol. 40, no. 3, pp. 16-27.

7. *Valuing Pre-revenue Companies*. Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007. URL: https://www.angelcapitalassociation.org/data/Documents/Resources/AngelCapitalEducation/ACEF_-_Valuing_Pre-revenue_Companies.pdf

8. Горбунов Д.В., Иванов Д.Ю. Инфраструктурная модель бюджетной поддержки реализации инновационных проектов (на примере Самарской области). // *Экономические науки*. 2014. № 6 (115). С. 107-115

9. Иванов Д.Ю., Орлова К.Ю. Постановка задачи оценки инновационного проекта методом реальных опционов // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2015. №7 (129). С. 93-98

10. Лимитовский М.А. *Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: Учеб.-практич. пособие*. – М.: Дело, 2004. – 528 с.

11. Оглезнев Н.А. *Методы определения экономической эффективности*. – Куйбышев, КуАИ, 1989

12. Орлова К.Ю. Механизм управления венчурными инвестициями // *Управление большими системами. УБС-2018: материалы XV Всероссийской школы-конференции молодых ученых [Электронный ресурс]*. – Воронеж, 2018

Статья поступила в редакцию 02.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 339.138

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0068

СТАНОВЛЕНИЕ БРЕНДА, ЕГО ПОДДЕРЖАНИЕ И ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР КОМПАНИИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ «ПЛАНЕТЫ ФИТНЕС»)

© 2019

Парушев Александр Валерьевич, PhD, президент

Федерация бодибилдинга и смешанных боевых единоборств

(162609, Россия, Череповец, ул. Любецкая, д.25, оф.246, e-mail: paruchev@mail.ru)

Аннотация. Для того, чтобы бренд имел успех, нужно сформировать видение бренда с целью, чтобы понимать: в каком направлении нужно развиваться. Видение бренда кроет в себе роли персонала и помогает менеджерам не переключаться на другие проблемы, если они возникают, придерживаться выбранной стратегии и долгосрочных целей. В данной статье автор предлагает нестандартный подход к изучению бренда. Основываясь на известных западных концепциях, он их систематизирует и выстраивает новую картину формирования и поддержания брендов. Сначала рассматриваются три взаимосвязанных компонента: ценности, характеризующие бренд; предполагаемое внешнее окружение бренда. Далее, видение бренда дает представление о направлении, в котором необходимо развивать бренд. Для этого необходимо поставить конкретные цели. Чтобы достичь поставленных целей, необходимо провести оценку сил, которые движут или сдерживают эти силы. Для этого в работе рассматривается модель пяти сил де Чернатони. После того, как выявлены цели, определены силы, сдерживающие или наоборот, стимулирующие бренд, необходимо перейти к определению типа бренда и его позиционированию. И, наконец, обсуждается практическая реализация стратегии бренда на основе атомистической модели, определяются показатели, которые дают оценку его развития. Целью данной статьи ставится необходимость сформировать целое представление о богатой природе брендов, показать необходимость системного подхода к этому вопросу, изучить сам процесс формирования и поддержания бренда, дать оценку мероприятиям, связанных с этим процессом и провести оценку реализации бренда и его влияния на формирование стратегии. В качестве наглядного примера берется компания «Планета Фитнес»

Ключевые слова: бренд, ценности бренда, сущность бренда, позиционирование бренда, репутация, имидж, риски, видение бренда.

FORMATION OF THE BRAND, ITS MAINTENANCE AND INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE COMPANY'S STRATEGY IN THE FITNESS INDUSTRY.

© 2019

Parushev Aleksandr Valerievich, PhD, President

Bodybuilding Federation and mixed martial arts

(162609, Russia, Cherepovets, st. Lyubetskaya, d. 25, office.246, e-mail: paruchev@mail.ru)

Abstract. In order for a brand to succeed, you need to form a brand vision in order to understand which direction you need to develop. The brand vision encompasses the role of personnel and helps managers not to switch to other problems, if they arise, to adhere to the chosen strategy and long-term goals. In this article, the author offers a non-standard approach to the study of the brand. Based on well-known Western concepts, he systematizes them and builds a new picture of the formation and maintenance of brands. First, three interrelated components are considered: the values characterizing the brand; the intended external environment of the brand. Further, the brand vision gives an idea of the direction in which it is necessary to develop the brand. For this you need to set specific goals. To achieve the goals, it is necessary to assess the forces that drive or restrain these forces. To this end, a model of the five forces of de Chernatony is considered. After the goals have been identified, the forces that deter or, conversely, stimulate the brand are identified, it is necessary to proceed to determining the type of brand and its positioning. And, finally, the practical implementation of the brand strategy based on the atomistic model is discussed, the indicators that assess its development are determined. The purpose of this article is to form a whole idea of the rich nature of brands, to show the need for a systematic approach to this issue, to study the process of forming and maintaining a brand, to evaluate activities related to this process and to assess the implementation of the brand and its influence on the formation of a strategy using the company "Planet Fitness".

Keywords: brand, brand values, brand essence, brand positioning, reputation, image, risks, brand vision.

Введение

Бренд - это ценный актив. Он требует грамотного управления, что впоследствии дает гарантированный доход. На некоторых рынках бренд может играть решающую роль: за счет него осуществляется до 70% прибыли. Бренд «Планета Фитнес» уникален, что создает определенные трудности для конкурентов. Следовательно, стоимость бренда является составляющей стоимости компании. Стоимость бренда «Планета Фитнес» определяется из того, насколько потребитель осведомлен о нем, насколько он доверяет ему, а также его репутации и имиджу. Все виды выгод как материальных, так и нематериальных, которые предлагает своим потребителям «Планета Фитнес», перекрывают доходы от обычных услуг, увеличивают стоимость компании.

С помощью правильно созданного бренда «Планета Фитнес» компания приобретает отличную репутацию, усиливая доверие потребителей. Даже в тяжелые времена 1998, 2008 гг ей удавалось «снимать урожай». «Планета Фитнес» не утратила своих позиций даже тогда, когда произошел раскол между собственниками внутри компании и тогда, когда были обнаружены контролирующими органами нарушения в ее работе. Бренд «Планета Фитнес» уважают как в силу того, что он пред-

ставляет собой ценность для компании, так и в силу того, что он повышает качество жизни. Исследовано, что потребители конкретного бренда выбирают его не потому, что бренд полезен, а потому, что он способен отражать стороны самой личности потребителя. Предпочтение бренду «Планета Фитнес» происходит в силу веры в ценность этого бренда у потребителей, которая гораздо сильнее, чем вера в ценности конкурентов.

1. Природа бренда и планирование его роста

Модель бренда можно представить в форме «айсберга», имеющего видимую и невидимую части. К видимой части относится имя и логотип. Именно об этой части говорят больше всего потребители. Все процессы, которые касаются потребительской ценности, располагаются в невидимой части. Потребители этого не видят, в силу этого они говорят об этом меньше всего. И когда говорят, что бренд - это гарантия качества, то это и подразумевает собой тот факт, что в «Планете Фитнес» присутствуют внутренние системы, которых не замечает наш потребитель и которые гарантируют высокий уровень качества. Те элементы, которые расположены ниже ватерлинии, включают в себя материальные и организационные факторы (например, приверженный персонал, хорошая логистика, эффективная служба под-

держки клиентов). В случае планового подхода все эти роли будут объединены в одно целое, если нижняя часть «айсберга» подкреплена верхней. Если предназначение бренда становится непонятным для сотрудников, то не исключено, что все они будут действовать разрозненно, в разных направлениях. Поэтому перед менеджерами ставится задача следить, чтобы разрозненная деятельность менеджеров не сказывалась на бренд.

Власть потребителей и значение информации постоянно растут, что приводит к тому, что большая часть бренда становится видимой (например, вопросы поставки ресурсов, практика найма персонала). Поэтому нужно держать на контроле заявления и замечания от внешнего окружения, касающиеся бренда, а также сопоставлять свои возможности, чтобы они соответствовали уровню обслуживания бренда.

Для того, чтобы разработать бренд, нужны средства и время. К сожалению, далеко не все компании смотрят на это с долгосрочной точки зрения. Большинство рассчитывают на быструю отдачу инвестиций. Беря во внимание фитнес, следует понимать: краткосрочной отдачи не будет. К примеру, «Планета Фитнес» развивала свой бренд на протяжении 20 лет.

Опознаваемость является важнейшим признаком бренда. Имеется путаница у людей между понятием «бренд» и «торговая марка». «Торговая марка» - это отличительный знак (надпись, символ), который позволяет выделить данный бренд. Для его разработки требуются время и средства. И многие компании планируют сразу на быструю отдачу. Но в случае фитнеса рассчитывать на быструю отдачу не приходится.



Рисунок 1 – Торговая марка «Планеты Фитнес»

Почти две трети ВВП ведущих стран мира (в т.ч. США) приходится на услуги. Поэтому поставщикам необходимо обращать внимание и интересоваться сторонними брендами и осуществлять бенчмаркинг лучших практик. Успешный бренд «Планета Фитнес» сформировался благодаря увеличению потребительской ценности в ходе предоставления услуг.

Имя бренда может принимать несколько форм (рис 2) [1]:

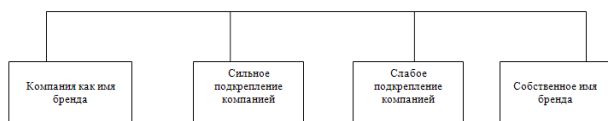


Рисунок 2 – Формы бренда

«Планета Фитнес» относится к первой категории, бренд носит название компании.

Чтобы товар превратился в бренд, необходимо наращивать базовое предложение добавленной ценностью. Так, в «Планете Фитнес» добавленной ценностью служит возможность приобретать клубные карты через Интернет.

Далее проведем подробный анализ формирования и поддержания бренда Стадии формирования и поддержания бренда «Планета Фитнес» можно представить в виде рисунка 3.

2. ВИДЕНИЕ БРЕНДА.

Видение бренда показывает: куда движется бренд. Наличие бренда помогает персоналу понять свою роль и в случае непредвиденных ситуаций не менять стратегических целей. В этом контексте рассмотрим следу-

ющие составляющие видения бренда применительно к «Планете Фитнес»:

1. Ценность бренда «Планета Фитнес»
2. Прогнозируемое внешнее окружение
3. Предназначение бренда «Планета Фитнес» (как бренд может изменить мир).

2.1. Ценности бренда.

Ценность представляет собой разницу ожидания потребителя о том, каким должен быть объект и реальностью объекта.

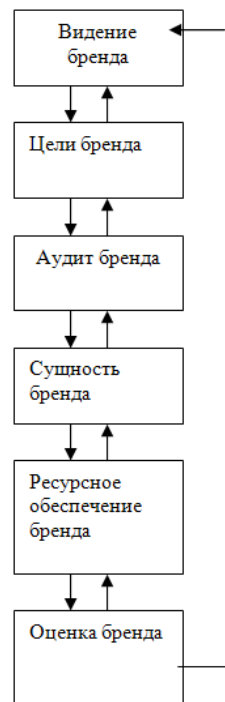


Рисунок 3 – Процесс поддержания и формирования бренда [1]

«Планета Фитнес» - это международная сеть клубов, включая вместе с Россией Швецию, Украину с уникальным стилем и своей философией. В центре внимания всегда оставался и остается потребитель. Именно удовлетворение потребностей потребителей является залогом стабильного роста компании. Основными ценностями «Планеты Фитнес» являются: демократичность, доступность, «Планета Фитнес» - это основатель фитнеса в России, разнообразие услуг, качество мирового уровня, безопасность тренировок, высокий профессионализм работников.

Поведение бренда в «Планете Фитнес» определяют ценности. Именно ценностями дифференцируется бренд и привлекает ту целевую аудиторию потребителей, чьи интересы совпадают с ценностями бренда. В свою очередь бренд позволяет потребителям заявить о себе. Бренд дает возможность потребителям ощущать принадлежность к определенной касте потребителей.

Рост и развитие бренда могут создать проблему. Специалистами «Планета Фитнес» были выявлены проблемы в восприятии бренда сотрудниками всех уровней. Аудит проходил после повышения объема продаж фитнес-продуктов на 40%. Было привлечено большое число консультантов для устранения данной проблемы, которые занимались изменением коммуникаций, а также было разработано руководство для понимания целостной картины бренда для работников холдинга. В период завоевания «Планетой Фитнес» шведского рынка основной ценностью являлось «не давить на потребителя». Концентрируясь на этой ценности, происходило обучение персонала использованию стратегии стабильности цен. «Планета Фитнес» установила в своих помещениях интерактивные экраны, которые информировали потре-

бителей об услугах. Так было ликвидировано недопонимание в восприятии бренда между всеми сотрудниками компании, что дало «Планете Фитнес» занять более высокие позиции и получить дополнительную возможность совершать действия с целью достичь гармоничного восприятия бренда. Укажем преимущества, которые преподносят ценности бренда «Планета Фитнес»:

1. Персонал отлично осознает свою причастность в поддержании бренда.

2. Ценность бренда предоставляет возможность мотивировать персонала и добиваться от него соответствующего поведения

3. Оценка отличительных особенностей бренда у заинтересованных сторон происходит гораздо лучше.

4. Происходит улучшение оценки обещаний бренда.

5. Поддержание бренда происходит гораздо легче.

Бренд увеличивает стоимость компании и показывает, в какой степени ценность персонала компании соответствует самим ценностям бренда. В «Планете Фитнес» соответствие персонала бренду осуществляют следующим образом:

1. Определяют ценности исходя из данных своих маркетинговых документов.

2. Эти ценности заносят в опросник и рассылают целевым сотрудникам.

3. Сотрудники компании должны провести оценку степени значимости бренда при помощи пятибалльной шкалы (от 1 до 5, где 1—наименьшая степень значимости, 5- наивысшая степень)

4. Составляется отчет, отражающий результаты исследования степени понимания (восприятия) персоналом ценностей бренда.

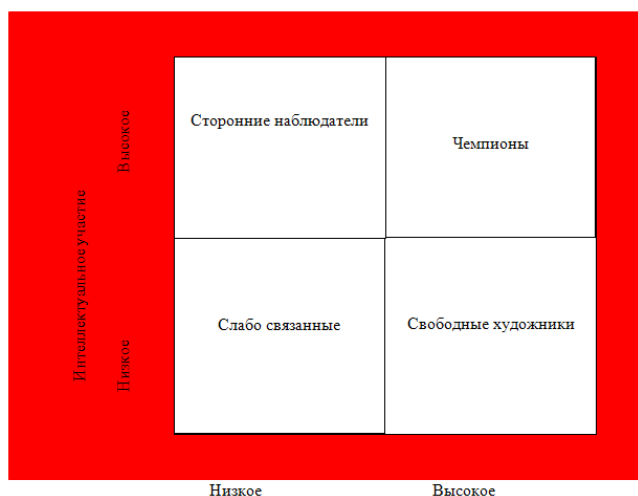
5. Далее принимается решение о корректировке или изменении внутренних коммуникаций.

Можно еще использовать один способ: оценка равенства персонала на бренд. Он оценивает степень участия персонала, рассматриваемый в двух измерениях:

1. Интеллектуальное участие, показывающее: насколько персонал осведомлен о стратегии компании «Планета Фитнес», согласованности со стратегией и понимания собственного взгляда на бренд.

2. Эмоциональное участие- приверженность персонала ценностям компании «Планета Фитнес».

На перечне вопросов была основана понятийная матрица, наглядно иллюстрирующая степень интеллектуального и эмоционального участия сотрудника (модель Томсона) (рис. 4) [2]



Эмоциональное участие

Рисунок 4 – Оценка участия персонала в стратегии компании [2]

Данная процедура показывает, насколько сотрудники втянуты в стратегический процесс «Планеты Фитнес». В нашем случае мы используем корпоративный под-

ход к брендингу. Он предполагает совпадение названий фирмы и бренда. При таком подходе наблюдается взаимодействие между стратегией компании и стратегией бренда.

В маркетинге выделены следующие основные категории персонала:

1. «Чемпионы»- это персонал, который полностью поддерживает компанию (приверженцы).

2. «Сторонние наблюдатели»- это персонал, который придерживается своих функциональных обязанностей, но психологически не приверженцы «Планеты Фитнес».

3. «Свободные художники»- это группа сотрудников, которые психологически привержены, но на практике не понимают, как определяются цели и методы их достижения. В этом случае компания проводит разъяснительные работы по своим намерениям

4. К слабо связанным относится персонал, который понятия не имеет о целях, методах достижения, который не является приверженцами. Это достаточно опасная группа, поскольку ее присутствие в компании свидетельствует о присутствии большого количества проблем. В отдельных случаях могут потребоваться даже специальные разъяснительные работы по бренду (специальные программы). Однако в большинстве случаев даже этого недостаточно. Как известно, человек сразу способен усвоить далеко не всю информацию, а только ее часть. Другая часть информации просто забывается. И если сотрудникам продемонстрировать, к чему приводит непонимание бренда и его сущности, они станут понимать больше. И если компания «Планета Фитнес» будет вовлекать персонал в программы, где они будут активно оказывать влияние на процессы перевода ценности бренда в свои действия и поведение, которые будут находить понимание и поддержку со стороны потребителей, то это ускорит процесс приверженности персонала.

Вывод: для успешности бренда ему необходим набор ценностей, которые будут разделяться всеми сотрудниками и который должен быть привлекательным для целевого потребителя. Особо хочется подчеркнуть необходимость ориентирования на бренд каждого сотрудника, иначе возникающее внутреннее напряжение будет вредить бренду.

2.2.Прогнозируемое внешнее окружение бренда.

Для успешности бренда необходимо формирование у команды видения будущего внешнего окружения на срок примерно 10 лет, поскольку «Планета Фитнес» ставит перед собой задачу развить способность видеть вперед. Чтобы бренд «Планета Фитнес» и дальше был на высоте, необходимо не стеснять менеджеров текущими ограничениями. Им также необходимо напоминать, что внешнее окружение постоянно динамично меняется, и бренду необходимо обладать достаточной гибкостью для того, чтобы быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям.

Для прогноза перспективы видения бренда необходимо провести анализ внешнего окружения, который «Планета Фитнес» осуществляет с помощью STEEP анализа. STEEP-анализ – очень совершенный метод, дает достаточно объективную оценку. Каждому интересующемуся организацией работнику высылается опросник, куда входит образец с примерным видением бренда на 10 лет вперед. Перед тем как отправить опросник фасилитатору, менеджерам необходимо отметить свое видение бренда через 10 лет.

Фасилитатор должен уметь определять общие темы, которые обозначили менеджеры. Затем темы освещают всем участникам без имен, их обозначивших. Спустя некоторое время проводят семинар. На нем фасилитатор должен помочь прийти к общему знаменателю- общему видению на будущее.

Имеют место быть 2 результата: либо «Планета Фитнес» посчитает, что она достигла весомых результатов и останется довольной, либо всех сотрудников из-

явит желание ознакомить с мнением команды бренда и учесть их отзывы и комментарии. Примечательно, что таким образом менеджеры высшего звена принимают вызов со стороны сотрудников и это достаточно емкая во времени и требующая значительных средств процедура, но все же она является стимулом приверженности персонала, а это является ключевым моментом при формировании бренда.

2.3. Предназначение бренда.

«Планета Фитнес» предоставляет возможность занятиями спортом каждому, независимо от возраста, уровня физической подготовки и финансового положения. [20] Со стороны команды бренда каждый год проводится «диспансеризация» для того, чтобы дать оценку преемственности видения бренда. Нельзя забывать о необходимости проверки соответствия между видением бренда сотрудниками и самой сущностью бренда. И если все отлично, то видение бренда разумно перевести в цели бренда.

3. ЦЕЛИ БРЕНДА.

Видение бренда определяет направление, в котором следует его развивать. Следующий этап - собрать все идеи бренда и структурировать в конкретные цели. По Хамелу и Прахаладу [21] следует представляемое будущее привести к будням вместо того, чтобы пробовать экстраполировать настоящее на будущее. В нашем случае по Хамелу и Прахаладу [21] «Планета Фитнес» должна достигнуть конкретных целей к конкретным срокам. И чтобы менеджерам облегчить задачу преобразования идеальных представлений о будущем в конкретные показатели, нужно использовать двухступенчатый процесс. Первая ступень основана на формировании долгосрочной цели. Вторая - в разбиении этой цели на несколько малых с более короткими сроками. К примеру, «Планета Фитнес» представила формулировку долгосрочной цели так: войти в десятку мировых лидеров на рынке оказания услуг. А между тем, эта цель была разбита на несколько подцелей:

1. Добиться лидерства на ключевых рынках.
2. Сделать высокорентабельным бизнес и тем самым оправдать ожидания инвесторов.
3. Научиться глобально смотреть на бизнес
4. Добиться высокой удовлетворенности потребителей

3.1. Долгосрочные цели бренда

Компания «Планета Фитнес» ставит перед собой долгосрочные цели с тем, чтобы осуществить движение в нужном направлении, а цель служит стимулом. В начале 90-х международный статус «Планеты Фитнес» был под большим сомнением. Но его основатель и учредитель Ирина Разумова поставила долгосрочную цель - не просто завоевать международный рынок, а войти в тройку лучших мировых сетей, что воодушевило топ-менеджеров и сплотило их. Действительно, чтобы поставить цель, необходимо отказаться от существующих взглядов на бренд и выработать свой. Это весьма сложно, но если бренду нужно процветать, то это необходимо сделать, а пищу для постановки долгосрочных целей дают запросы потребителей и их анализ. Долгосрочная цель будет сильной, если ей будут привержены все работники компании на разных уровнях и даже в присутствии высокой степени риска. Так, «Планета Фитнес» в наши дни открывает много модных и современных направлений, отдавая себе отчет в том, что сам бренд сделает многие действующие направления, давно существующие на рынке, устаревшими. Так, в 1998 году резко упал спрос на услуги «Планеты Фитнес» в связи с кризисом, но, не смотря на это, работники компании проявили себя приверженцами долгосрочной цели и это сыграло ключевую роль в выживании компании на тот момент времени.

3.2. Краткосрочные цели бренда

После того, как долгосрочная цель определена, нам нужно переходить на составление плана ее достижений,

т.е. определить малые подцели, которые в свою очередь ведут к достижению главной цели. Мотивация потребителей ведет к изменению функциональных свойств бренда.

После этого состав команды определяет контексты, планирующие осуществить их будущие намерения (успех у противоположного пола или борьба с болезнями, или коррекция фигуры и т.д.). И, наконец, составу команды необходимо сформировать видение потребителя на 10 лет.

Вывод: видение бренда дает возможность определить цели бренда. Во многих случаях это представляет собой непростую задачу. Долгосрочная цель должна быть четко определена, обладать ясностью и конкретикой, отображать интересы большинства работников и служить мотивацией, которая будет побуждать мыслить нестандартно и корректировать свои роли в зависимости от внешнего окружения.

Краткосрочные цели бренда выявляются при рассмотрении мотивации потребителей, которые склонны к приобретению бренда, контекст, в котором потребители предполагают использовать данный бренд, а также типы самих потребителей. Теперь необходимо прояснить ситуацию того, что движет и тормозит бренд «Планета Фитнес».

4. АУДИТ БРЕНДА

Теперь определяем цели, основываясь на видении бренда. Поскольку цели бывают краткосрочного характера и долгосрочного, необходимо разобраться, как бренд может достигнуть этих целей. Для этого необходимо определить силы, которые сопутствуют развитию бренда и которые тормозят его развитие. Для этого воспользуемся моделью де Чернатони [3]

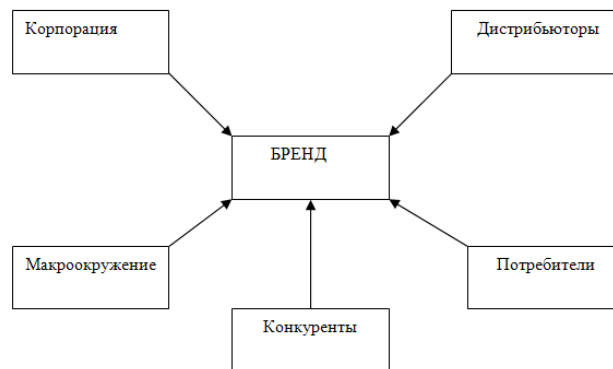


Рисунок 5 – Модель пяти сил бренда Л.де Чернатони [3].

4.1. КОРПОРАЦИЯ

Первой силой, оказывающей влияние на бренд, является сама компания. В крупной компании часто бывают случаи недоиспользования или неэффективного использования ресурсов и процессов бренда в силу того, что менеджеры неспособны понять и скоординировать происходящее в компании. Ярким примером является противостояние «Планеты Фитнес» в 1988-1990 гг. с Word Class. Word Class позиционировал себя как элитный фитнес- клуб. Ирина Разумова, возглавлявшая в то время Word Class, со многим была не согласна в политике компании. Новые разработки спортивных программ внедрялись очень медленно из-за существования большого числа формальностей. Тогда она решила основать свой бренд «Планета Фитнес»- компанию с новым подходом. Было донесено до каждого видение бренда, чтобы работники компании понимали и становились приверженцами. Кроме того, был проведен аудит с целью уверенности компании в правильном понимании работниками отличительных преимуществ бренда и его соответствия КФУ (ключевым факторам успеха) и целью выяснения: нужно ли действительно принимать стратегию сниже-

ни затрат. Особенное внимание обращено контролю над затратами. И это позволило «Планете Фитнес» вырваться вперед.

Хамел и Прахалад [21] говорят по этому поводу, что коэффициент отдачи от инвестиций (ROI) повышается путем снижения инвестиций или увеличением доходов (в первом случае числителя, во втором- знаменателя).

На практике удобно управлять знаменателем, но в то же время можно уменьшить количество компетенций компании, что может привести к деморализации персонала. Поэтому «Планете Фитнес» необходимо подумать, благодаря какой стратегии достичь конкурентного преимущества. И как только это вопрос прояснится, необходимо провести аудит цепочки ценности на предмет соответствия каждой составляющей выбранной стратегии (наращивание добавленной ценности – дифференциации или снижению затрат). «Планета Фитнес» в большей мере использует стратегию дифференциации, выраженное в уникальном поведении персонала, быстрой обратной связи, присущей ей отзывчивости и др. Что касается внешних коммуникаций, то аудит помогает нам понять, нужно нам что-то менять или оставить все как есть.

4.2. Дистрибьюторы

Компания, рассматриваемая в данной статье, представляет свой бренд непосредственно напрямую потребителю. Однако многие компании, предлагающие услуги фитнес-индустрии, используют посредников. Для этого очень полезной может оказаться матрица, показывающая положение компании в зависимости от силы бренда и привлекательности дистрибьютора [3,4]. Надежным является положение дистрибьютора с высокой его привлекательностью и сильным брендом (положение в квадранте А). В положении квадранта В для бренда открывается возможность развития, поскольку сила дистрибьютера «вынуждает» подтягивать уровень бренда. Практически противоположная ситуация наблюдается в квадранте С, где бренд «вынужден» подтягивать за собой дистрибьютеров (это может быть реализовано за счет совместных усилий по организации рекламы, при помощи организации образовательных программ для дистрибьютеров и др). Что касается квадранта D, то это, пожалуй, самая плохая ситуация, когда оба показателя слабые. Здесь становится актуальным вопрос о разрыве связей, хотя в некоторых ситуациях картину может исправить грамотное инвестирование .

Привлекательность дистрибьютеров	Высокая	В	А
	Низкая	D	С
		Низкая	Высокая
		Сила бренда	

Рисунок 6 – Матрица положения дистрибьютера в зависимости от его привлекательности и силы бренда [3,4]

4.3. Потребители

Ожидания у потребителей отличны друг от друга и зависят от степени вовлеченности в процесс покупки и от восприятия потребителем конкурирующих брендов.

Степень вовлеченности является функцией от влияния рисков (в нашем случае, в основном, финансовый риск) и степени восприятия потребителями конкурирующих брендов. Потребители, не задумываясь, чаще всего приобретают товары с малой степенью вовлеченности. Типологию степени вовлеченности отражает следующая матрица [5]:

Различия между брендами воспринимаются как существенные	Углубленное решение проблемы	Тенденция к упрощенному решению проблемы
	Уменьшение диссонанса	Упрощенное решение проблемы

Высокая вовлеченность Потребителей
Низкая вовлеченность Потребителей

Рисунок 7 – Типология процессов [5]

Приобретение клубной карты «Планета Фитнес» автор настоящей статьи относит к квадранту «Уменьшение диссонанса». Бренд «Планета Фитнес» ценовой категории выше средней (цена карты достигает до 80000 руб), т.к. степень вовлеченности потребителя в покупку высокая, и различия им брендов-конкурентов незначительны. Выбирая «Планету Фитнес», потребитель, скорее всего, будет руководствоваться советами друзей, информацией консультанта, интернет-информацией, а не верой в бренд.

После того, как покупка совершена, потребитель может ощущать некоторую неловкость, особенно в случаях присутствия информации, которая противоречит его представлениям о покупке. Он пытается улучшить свое состояние за счет игнорирования подобного рода информации, например, отказом обсуждать покупку с кем-либо, или с помощью поиска информации, сопутствующей выбору его представлениям. Такое решение принимается в случае, когда потребитель не привержен бренду, а затем корректируется исходя из представленный собственного опыта пользования брендом. Таким образом, подтверждается сделанный выбор, лояльно воспринимая положительную информацию и отрицая негативную. Описанный выше процесс покупки представим на рис 8 [4].

Отнесение бренда к конкретному сегменту матрицы - это вопрос индивидуальный и сильно зависит от достатка потребителя. Отнесение бренда «Планета Фитнес» к сегменту «Уменьшение диссонанса»- личная позиция автора настоящей работы.

4.4. Конкуренты

Для менеджеров очень важное значение имеют сравнительные характеристики своего бренда с конкурирующими, поскольку в большинстве случаев потребители проводят сравнение. При этом надо понимать, что мнение каждого человека, работающего в одной компании под одним брендом, отлично друг от друга на конкурентов своего бренда. Практика оказывает влияние на поиск и обработку информации. Вся команда получает разный объем информации из разных источников, читает разную литературу, посещает разные мероприятия и поэтому не может получать одинаковую информацию о рынке. И если даже она читает одинаковую литературу, отношение к бренду у каждого складывается свое, степень запоминаемости информации разная, трактовка информации тоже может отличаться. С опытом появляются собственные когнитивные модели и схемы, на основе которых менеджеры дают ту или иную оценку

конкурентам на основании схожести признаков. Далее идет группировка по этим признакам - сама по себе достаточно эффективная операция.

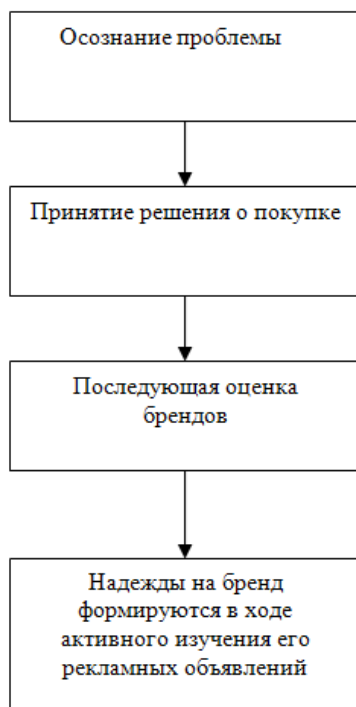


Рисунок 8 – Покупка бренда –случай уменьшения диссонанса [4].

В итоге, учитывая различное восприятие менеджерами информации, можно понять причину различного отношения менеджеров к конкурентам. И чтобы им помочь в этом, де Чернатони [6] придумал «метод сортировки карточек». Он нашел широкое применение в «Планете Фитнес». «Выбирается внешнее лицо, которое проводит интервьюирование менеджеров. Менеджерам нужно назвать бренды, которые менеджеры посчитают конкурентами своему бренду. Они записываются на отдельную карточку. Затем построенные таким образом карточки передаются менеджеру, перемешивающего и вывешивающего на доску путем близкого расположения похожих брендов друг к другу. Затем все это фотографируют на доске и менеджеры стараются пояснить когнитивность их модели, определяя их показатели, по которым они оценили бы бренды аналогично как свой. Параллельно выявляются показатели оценок брендов, аналогичных бренду «Планета Фитнес».

Восприятие конкуренции потребителями не всегда совпадает с восприятием менеджеров. Покажем это на рис. 9:



Рисунок 9 – Взгляд потребителей на бренды [6].

Менеджеры, как правило, больше владеют информацией о брендах, чем потребители. Очень небольшое число брендов служит им в качестве выбора, а остальные либо забываются, либо отвергаются в силу отсутствия уникальности (автор статьи описывает свои наблюдения, поэтому точка зрения автора может не совпадать с точкой зрения читателя).

Менеджеры получают информацию с помощью так называемых глубинных интервью, дающие информацию о представлениях бренда потребителями и характере конкуренции.

Сопоставляя результаты анализа с совершенными снимками, менеджеры выносят решение о реализации стратегии бренда «Планета Фитнес» с учетом конкурирующих брендов.

4.5. Макроокружение

Менеджеры должны наблюдать и давать оценку внешнему окружению с целью выявления возможностей и угроз с использованием STEEP факторов. За счет полученных возможностей у бренда появляется возможность нарастить свою капитализацию.

Вывод: Исходя из анализа внешнего окружения компания «Планета Фитнес» выбирает смешанную стратегию: стратегию дифференциации и лидерства по затратам, что обеспечивает успех бренду. Такой анализ рекомендуется проводить не реже 1 раза в год с целью соответствия внешнего окружения со стратегией компании.

5. СУЩНОСТЬ БРЕНДА.

После выявления сущности бренда, определения цели, а также осуществления аудита необходимо определить тип бренда. Из него формулируются принципы позиционирования, а далее определяется, каким образом личность бренда используется в качестве сообщений потребителям о психологических ценностях бренда и с помощью чего формируются взаимоотношения заинтересованных сторон с персоналом.

5.1. Характеристика бренда через его сущность.



Рисунок 10 – Пирамида сущности бренда [4,7]

Бренд - достаточно широкое понятие. Чтобы достичь того, чтобы персонал и внутренние коммуникации шли «в ногу», нужно найти средство, с помощью которого выражалась и характеризовалась суть бренда. Суть бренда нужна для понимания специфики его характеристик для всех работников. Для этого будем использовать концепцию пирамиды бренда. Когда разрабатывают бренд, в первую очередь выясняют какие рыночные ниши не заняты и, опираясь на ключевые компетентности, осуществляют разработку своего бренда. В нашем случае идет речь о дальнейшем совершенствовании уже существующего бренда. При этом следует учитывать высокую восприимчивость к появляющимся выгодам, благодаря существованию этим свойствам (например, быстрая

перерегистрация карты на другой вид услуг с посещения тренажерного зала на аквааэробику). По мере того, как потребители начинают пользоваться брендом, они с каждым разом все лучше и лучше начинают разбираться в самом бренде, что неизбежно приводит к эмоциональным выигрышам. К примеру, «Планета Фитнес» перед практически каждым кардиотренажером оборудовала индивидуальный экран, где потребитель может во время кардиотренировки просматривать фильмы, музыку, обучающие ролики и т.д. Полученный эмоциональный выигрыш порождает к образованию новой ценности- «смотреть кино тогда, когда хочу». И это, в конечном итоге, влияет на решение потребителя выбрать именно этот бренд. Как уже отмечалось, потребитель пользуется далеко не всей информацией при покупке бренда. Именно по этой причине вершину пирамиды занимает персона, являющаяся воплощением бренда. Привлекая к работе известных олимпийских чемпионов, чемпионов мира и Европы, потребителя готовят к тому, чтобы у него данный бренд ассоциировался этой конкретной личностью. В качестве примера можно привести сущность бренда «Планеты Фитнес»:



Рисунок 11 – Пирамида сущности бренда для компании «Планета Фитнес» [4]

5.2.Позиционирование бренда.

С каждым годом конкуренция между брендами становится все более жесткой. Потребители получают большое количество информации, большая часть из которой не усваивается потребителем. От бренда же требуется показать своим потребителям, что именно он удовлетворяет их потребности лучше, чем его конкуренты. В этом случае речь идет о позиционировании бренда. Сам основной вопрос позиционирования сводится к тому, как пробить «рыночный шум». Кроме того, позиционирование помогает понять положение самого бренда на фоне других брендов, отражая представление целевой аудитории потребителей о бренде. И еще одной задачей является моментальное определение потребителями категории бренда и его основных конкурентов. Для того, чтобы оценить позиционирование бренда, рассмотрим следующую матрицу.

Степень, в которой организация поддерживает особые свойства своего бренда Высокая Низкая	Ориентированное на организацию	Ориентированное на рынок (Планета Фитнес)
	Упущены минимальные критерии для конкуренции	Близорукое
	Низкая Степень, в которой свойства/выгоды бренда важны для потребителя	Высокая

Рисунок 12 – Оценка альтернативных вариантов позиционирования бренда [4,8]

Позицию бренда помогает определить аудит. В начале выявляются «разрывы рынка», где наблюдается

неудовлетворенность потребителей в товаре или услуге. «Планета Фитнес» очень подробно в свое время изучала и изучает в настоящей момент потребности потребителей и на основе этой информации выработала свою программу (о потребностях сообщалось ранее этой статье). В итоге «Планета Фитнес» заняла позицию «ориентированная на рынок». Позиционирование бренда затрагивает также его ценности функциональных качеств (т.е. то, что бренд делает лучше других брендов). Например, «Планета Фитнес» позиционируется как современный вид услуг, которыми необходимо пользоваться. Более того, потребитель ощущает себя частью элиты спортивного общества.

Но между тем необходимо точно сформулировать бренд. Сама пирамида сущности является неким подобием предположения, нежели позиционированием. Для того, чтобы это предположение обрело более реальные границы, воспользуемся формулировками Россинтера и Пирси. Применительно к «Планете Фитнес» это звучит так: «Фитнес - это спортивный бренд, который предполагает услуги высочайшего качества по приемлемым ценам».

Три вида связей характеризуют структуру позиционирования:

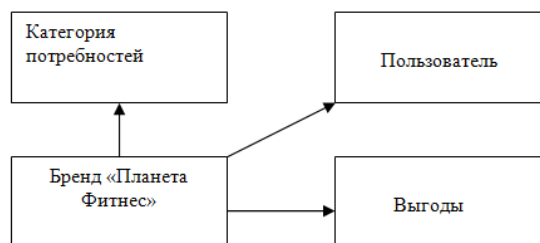


Рисунок 13 – Структурирование взаимосвязанной позиции бренда [9]

6. РЕАЛИЗАЦИЯ БРЕНДА И ЕГО ОЦЕНКА.

Реализацию сущности бренда разумно рассмотреть в следующей модели [10]:



Рисунок 14 – Атомистическая модель бренда [10]

Рассмотрим отдельно каждый компонент.

6.1.Отличительные особенности и знак собственности.

У бренда должно быть запоминающееся имя для того, чтобы потребитель мог легко его узнавать («Планета Фитнес»). Знак собственности и яркое выделяющееся название дают эффект синергии. Кроме того, по мнению автора настоящей статьи, менеджеры должны особое внимание обратить на уникальность названия бренда, образованное из пересечения ценностей бренда и самой

компания. Заостряя внимание на знаке собственности, компания «Планета Фитнес» получает возможность капитализировать бренд на основе гудвилл и доверия потребителей и эффекте масштаба при коммуникациях.

6.2. Функциональные возможности.

Функциональные свойства бренда вытекают из нижнего уровня пирамиды сущности бренда. Содержание услуги, коммуникации и цепочка доставки ценности все вместе создают эффект синергии - именно сотрудники компании обязаны донести функциональные свойства бренда до потребителя и постоянно отстаивать признание преимуществ бренда перед другими. Абсолютно точно и ясно формулировка позиционирования направлена на уникальность бренда со стороны работников компании и потребителей. Нижняя часть пирамиды говорит нам о том, что данный бренд обладает высоким конкурентным преимуществом.

Примечательно, что переход концепции качества в стратегию бренда «Планета Фитнес» часто затруднен, т.к. не во всех случаях возникает ясность того, что понимается под качеством. Применительно к «Планете Фитнес» воспользуемся моделью пяти качеств «SERVQUAL» из работы Парасурамана [11], которые необходимо принимать во внимание в процессе предоставления услуги или ее планировании.

1. Материальная составляющая. Не смотря на то, что услуги носят нематериальный характер, «Планета Фитнес» уделяет особое внимание осязаемым составляющим: особой форме одежды, стиль офиса, комментариями о качестве услуг с тем, чтобы потребитель распознавал качество бренда.

2. Надежность. При оказании услуг от персонала требуется хорошее знание бренда «Планета Фитнес». Одна из самых основных задач компании - отличное знание бренда всеми сотрудниками. Таким образом, отличное знание бренда должно быть у всех сотрудников компании независимо от того, кто именно занимается обслуживанием потребителя.

3. Отзывчивость. «Планета Фитнес» может гордиться скоростью своих откликов на запросы потребителей.

4. Убедительность. Огромное значение при оказании услуг имеют профессиональные качества, такие как вежливость, убедительность, доверительность и др. «Планета Фитнес» очень тщательно и скрупулезно подходит к отработке этих качеств у персонала.

5. Сочувствие. Индивидуальное отношение и внимательность к потребителю у «Планеты Фитнес» - одно из приоритетных и обязательных требований.

6.3. Компонент обслуживания.

Потребитель со стороны компании нуждается в постоянном обслуживании с тем, чтобы воспользоваться всеми выгодами бренда. Со стороны «Планеты Фитнес» было предусмотрено послепродажное обслуживание: если брендированная услуга не может быть по каким-то причинам оказана, то компания быстро возмещает убытки. Если в сущности бренда заявлено высокое качество, то потребители дают высокую оценку, когда происходит периодическое обслуживание. Если обслуживание очень слабое, то потребители чаще всего пишут жалобы. Однако большинство потребителей считают, что жалобами добиться чего-либо очень сложно, чаще всего меняют бренд. Жалоба хотя и не дает второго шанса компании, но сама по себе несет некоторую информацию. Пирси говорит, что когда жалоба на плохое обслуживание удовлетворена, то лояльность потребителя увеличивается [19].

6.4. Компонент уменьшения риска.

Риск многогранное понятие, которое включает в себя:

1. Риск функционирования (удовлетворяет ли бренд функциональным запросам потребителей)

2. Финансовый риск (может ли предложить бренд ту ценность, соответствующую затратам на нее).

3. Временной риск (сколько времени займет выбор

бренда)

4. Социальный риск (как будут реагировать окружающие на покупателя данного бренда)

5. Психологический риск (как ощущает себя покупатель данного бренда).

Далее, команда бренда должна разобраться, какой компонент воздействует на потребителя нежелательным образом. И, основываясь на этой информации, принять решение о том как использовать эмоциональные выигрыши и выгоды для снятия напряженности у потребителей.

Например, одним из свойств «Планеты Фитнес» является схожесть ее по характеру оказания услуг со шведским брендом более высокого класса «Word Class». Эмоциональным выигрышем при этом - восхищение. В рекламе такой бренд может быть заявлен как дающий выгоду потребителям по затратам, по которой финансовый риск уменьшается.

6.5. Компонент правовой защиты.

Необходимо предпринять юридические действия и зарегистрировать бренд с целью обезопасить себя от фальшивой продукции. Несмотря на то, что правовая защита представляет из себя высокий барьер, эффект эмоциональных выигрышей от бренда является более устойчивым барьером. «Планета Фитнес» - зарегистрированный бренд. Правовая защита - это достаточно высокий барьер, но эмоциональные выигрыши, которые реализуются через культуру организации, еще выше.

Потребители очень редко пользуются всей информацией по приобретению бренда. В своем труде Якоби [12] показал, что всего лишь 4% информации используется при приобретении бренда. На практике потребитель предпочитает меньшее количество информации и более высокое качество бренда.

6.6. Компонент символизируемых черт.

Компонент символизируемых черт занимается распознаванием ценностей бренда через ассоциации с конкретной личностью или с образом жизни («Планета Фитнес»). Если данная задача решается, то это дает помощь потребителю выбрать данный бренд по причине совпадений ценностей. «Планета Фитнес» построила свой бренд на такой ценности, как здоровый образ жизни, и использовала программу коммуникаций с целью продемонстрировать «идеальную» модель человека.

Выводы.

Выбор стратегии компании во многом зависит от наличия бренда, его позиции, влияния на потребителей. Именно бренд в конечном итоге может оказать решающее влияние на решение компании о выборе стратегии. Процесс влияния бренда на выбор стратегии компанией подробно описывает данная статья.

В начале статьи представлена природа бренда, выраженная его ключевыми признаками. Основу в статье составляет модель формирования и поддержания бренда. Для того, чтобы понять, в каком направлении развивать бренд, нужно сформировать его видение. Оно дает понимание отводимых брендом ролей для менеджеров и, если возникают непредвиденные проблемы, помогает менеджерам более точно определить стратегию.

Также рассматривались три составляющих видения бренда: ценности, которые характеризуют бренд, его внешнее окружение и его предназначение. Из самого видения бренда формируется стратегия. Но для того, чтобы правильно двигаться в этом направлении, нужно наличие конкретных целей. Эти цели долгосрочного и краткосрочного характера вытекают из видения бренда. Для понимания того, как бренды указанных компаний могут достичь поставленных целей, в данном разделе была проведена оценка сил сдерживающих и сопутствующих факторов движения развития бренда с помощью модели сил де Чернатони [3]. Было дано очень детальное определение типа бренда и его позиционирования.

И, наконец, подробно рассмотрена реализация стратегии бренда «Планета Фитнес» с помощью применения

атомистической модели.

Характеристики бренда должны соответствовать как потребностям команды бренда «Планеты Фитнес», так и являться результатом действий компании в целом и вследствие этого, удовлетворять запросы потребителей гораздо лучше, чем это делают конкуренты. Процесс планирования осуществляет сравнение запланированных представлений о бренде с фактическими представлениями. И если в процессе использования бренда возникает несоответствие, всегда не поздно вернуться на предыдущую стадию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. de Chernatony, L. and Dall'Olmo Riley, F. (1997) 'Modelling the components of the brand', *European journal of marketing*, Vol. 32, No. 11/12, pp. 1074-90.
2. Thomson, K (1998) *The Buy-in Benchmark*, Marlow, the Marketing & Communication Agency
3. de Chernatony, L., and McDonald, M (1998) 'Creating Powerful Brands in Consumer, Service and Industrial Markets (2nd edn)', Oxford, Butterworth-Heinemann
4. de Chernatony, L. Dall'Olmo Riley, F. and Harris, F. (1998) 'Criteria to assess brand success', *Journal of Marketing Management*, Vol. 14, No. 7, pp. 765-81
5. Assael, H. (1987) 'Consumer Behavior and Marketing Action', Boston, Kent Publishing.
6. Schiffman, L., and Kanuk, L. (1987) 'Consumer Behaviour 7', Englewood Cliffs, N. Prentice Hall
7. de Chernatony, L., Daniels, K. and Johnson, G. (1994), 'Competitive positioning, strategies mirroring sellers and buyers perceptions', *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 2, No. (3), pp. 229-48
8. de Chernatony, L., Harris, F. and Dall'Olmo Riley, F. (2000) 'Added value: its nature, roles and sustainability', *European journal of Marketing*, Vol. 34, No. 5, pp. 39-56.
9. Rossiter J. and Percy, L. (1996) 'Advertising Communications and Promotion Management', New York, McGraw Hill.
10. de Chernatony, L. (1993) 'Categorizing brands: evolutionary process underpinned by two key dimensions', *Journal of Marketing Management*, Vol. 9, No. 2, pp. 173-88.
11. Parasuraman, A., Zeithaml, V. and Berry, L. (1988) 'SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality', *Journal of Retailing*, Vol. 64, No. 1, pp. 12-40
12. Jacoby, J., Chestnut, R. and Fister, W. (1978) 'A behavioural process approach to information acquisition in nondurable purchasing', *Journal of Marketing Research*, Vol. 15, No. 3, pp. 532-44.
13. Derbaix, C. (1983) 'Perceived risk and risk reducers: an empirical investigation', *Journal of Economic Psychology*, Vol. 3, March, pp. 19-38
14. Garvin, D. (1987) 'Competing on the eight dimensions of quality', *Harvard Business Review*, November-december, pp. 101-9.
15. Hughes, A. (2000) 'Victory for the talking bank on three fronts', *Intel View reported in The Guardian*, Saturday 18 March, p. 39
16. Kapferer, J. N. (1997) *Strategic Brand Management (2nd edn)*, London, Kogan Page. Knowles, J. (1998) 'A brand is a promise' *The Times*, 23 July.
17. Miller, G. (1956) 'The magical number seven, plus or minus two: some limits on our capacity for processing information', *The Psychological Review*, Vol. 63, No. 2, pp. 81-97. Mistry, B. (1998) 'Life and soul of the Brand', *Marketing*, 26 March, pp. 47-48.
18. Solomon, M. (1983) 'The mighty crash when they forget marketing basics', *Marketing*, 26 August, p. 15.
19. Piercy, N. (1997) *Market Led Strategic Change*, Oxford, Butterworth-Heinemann
20. Оф.сайт «Планета Фитнес» <https://planeta.fitness/> (дата обращения 12 декабря 2018)
21. Hamel, G. and Prahalad, C. K. (1994) *Competing for the Future*, Boston, Harvard Business School Press

Статья поступила в редакцию 11.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.138

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0069

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕГО ОКРУЖЕНИЯ КОМПАНИЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ
ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА (НА ПРИМЕРЕ
КОМПАНИИ «МЕТЕОРИТ ГРУПП»)**

© 2019

Парушев Александр Валерьевич, PhD, директор
«Метеорит Групп»

(162609, Россия, Череповец, Любецкая ул. 25, e-mail: paruchev@mail.ru)

Аннотация. Статья посвящена изучению основных вопросов формирования стратегии компании при влиянии внешних факторов российских товаров и услуг отрасли здоровья и красоты (ЗиК). Многопрофильность отрасли здоровья и красоты говорит о ее широкой направленности. Целью данной статьи является изучение механизмов зависимости формирования стратегии компании от внутреннего и внешнего окружения на примере компании «Метеорит Групп» (представитель Вологодского регионального сектора подотрасли фитнес-индустрии). В статье ставятся следующие задачи: проанализировать внешнее окружение компании фитнес-индустрии на макроуровне, уровне отрасли, уровне стратегических групп и отдельных конкурентов, оценить возможности и угрозы, оценить влияние макроэкономических переменных на стратегии рассматриваемых компаний, показать значимость отраслевой динамики, отобразить сущность сценарного планирования, рассмотреть компанию «Метеорит Групп» с позиции ресурсного подхода, произвести ее анализ, выявить их конкурентные преимущества, провести анализ заинтересованных сторон.

Ключевые слова: отрасль здоровья и красоты (ЗиК), внешнее окружение, стратегическая группа, конкуренты, возможности и угрозы, ресурсный подход, рыночное позиционирование, тип рынка, репутация, макроокружение, модель пяти сил Портера, дифференциация, диверсификация, эффект масштаба, эффект разнообразия, абсолютное преимущество в затратах, потребность в капитале, каналы распределения, государственное регулирование, стратегическое пространство, КФУ.

**STRATEGIC ANALYSIS OF THE EXTERNAL ENVIRONMENT OF THE COMPANIES
OF THE FITNESS INDUSTRY OF THE VOLOGDA REGIONAL SECTOR
(ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY “METEORITE GROUP”)**

© 2019

ParushevAlexsandr Valerievich, PhD, Director
“Meteorit Group”

(162609, Russia, Cherepovets, Lyubetskaya st, 25, e-mail: paruchev@mail.ru)

Abstract. The article is devoted to the study of the main issues of the formation of the company's strategy under the influence of external factors of Russian goods and services of the health and beauty industry (H&B). The versatility of the health and beauty industry speaks of its broad focus. The purpose of this article is to study the mechanisms of dependence of the formation of the company's strategy on the internal and external environment on the example of “Planet Fitness” (representative of the industry level) and “Meteorit Group” (representative of the regional level). The article sets the following tasks: analyze the external environment of the fitness industry at the macro level, industry level, level of strategic groups and individual competitors, evaluate opportunities and threats, assess the impact of macroeconomic variables on the strategies of the companies under consideration, show the importance of industry dynamics, display the essence of scenario planning, to consider the company “Meteorit Group” from the point of view of the resource approach, to analyze its analysis, to identify their competitive advantages, to conduct an analysis of the side-consistent.

Keywords: health and beauty (H&B), external environment, strategic group, competitors, opportunities and threats, resource approach, market positioning, market type, reputation, macroenvironment, Porter's five forces model, differentiation, diversification, scale effect, diversity effect, absolute cost advantage, need for capital, distribution channels, government regulation, strategic space, key success factors (KSF).

Введение.

В данной статье рассматривается отрасль «Здоровья и Красоты» на примере яркой компании-представителя Вологодского регионального сектора фитнес-индустрии «Метеорит Групп», активно осуществляющего деятельность на территории Российской Федерации.

Компания «Метеорит Групп» работает с 2014 года, на сегодня имеет четыре клуба в г.Череповец

Основными видами деятельности являются:

1. Тренажерный зал. Аэробика, бокс, спиннинг, йога, восточные единоборства.
2. Услуги персональных тренировок
3. Услуги медкабинета: кардиомониторинг, фитнес-тестирования, лечебной физической культуры.
4. Детские услуги: игры, плавание, услуги детских комнат (няни).
5. Услуги по обучению: подготовка, обучение и квалификация инструкторов.
6. Услуги по продаже спортивного питания.
7. Организация и проведение семинаров, конференций
8. Создание новых форматов программ и уроков
9. Продажа абонементов
10. Закупка и эксплуатация оборудования
11. Услуги салона красоты
12. Услуги фитнес-бара

13. Предоставление услуг для беременных.

Фитнес-услуги сегодня пользуются высоким спросом. Следствием роста спроса является рост числа конкурентов. Более того, вести здоровый образ жизни вошло в моду, особенно у молодого поколения. Залы оснащены отечественным оборудованием Profigym (г. Тула).

Фитнес - понятие достаточно широкое, вошедшее в себя много других понятий таких как режим, питание, образ жизни, отдых и др. Но одно остается неизменным, как и тысячи лет назад: влияние фитнеса на здоровье, его развитие и благополучие человека бесспорно.

В этой статье проводится самостоятельное исследование Вологодского регионального сектора фитнес-индустрии на примере компании «Метеорит Групп». В основу стратегического исследования положена модель Джонсона-Скоулса, включающая в себя стратегический анализ, стратегический выбор и реализацию стратегии (рис. 1)

Объект исследования

Объектом исследования в данной статье является Вологодский региональный сектор фитнес-индустрии на примере компании «Метеорит Групп» как типичного представителя регионального уровня подотрасли фитнес-индустрии отрасли здоровья и красоты (далее - ЗиК).

Цель исследования

Целью настоящей статьи является изучение механиз-

мов зависимости формирования стратегии компании от внешнего окружения, на примере компании «Метеорит Групп».



Рисунок 1 – Модель стратегического процесса Джонсона и Скоулса [1]

Задачи исследования

В данном исследовании ставятся и решаются следующие задачи:

1. Проанализировать внешнее окружение компаний фитнес-индустрии на нескольких уровнях: на макроуровне, уровне отрасли, уровне стратегических групп и уровне отдельных конкурентов, а также выявить и оценить благоприятные возможности и угрозы, с которыми сталкиваются в отрасли ЗиК «Метеорит Групп».

2. С помощью основных экономических концепций оценить влияние макроэкономических переменных на стратегии компании фитнес-индустрии (на примере «Метеорит Групп»)

3. Отобразить важность отраслевой динамики.

4. Рассмотреть компанию «Метеорит Групп» с точки зрения ресурсного подхода, который рассматривается как дополнение к подходу с точки зрения отраслевой структуры и рыночного позиционирования.

Анализ внешнего окружения компании

Внешнее окружение для компании «Метеорит Групп», а также взаимосвязи между различными уровнями анализа, которые будут рассмотрены в настоящей статье, схематически изображены на рис.2

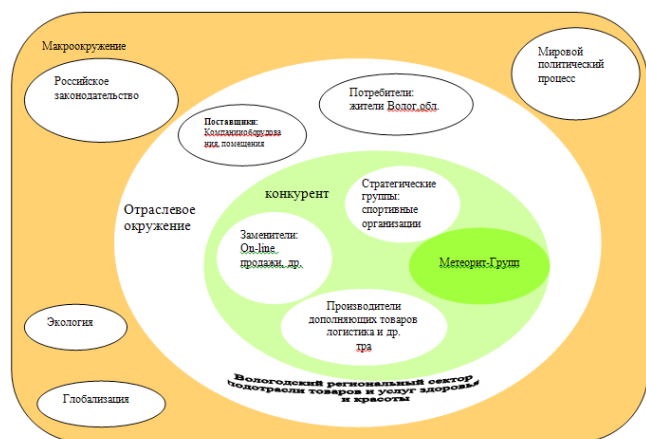


Рисунок 2 – Внешнее окружение.

Определение отрасли, в которой работают компании, определение границ рынка.

Компания «Метеорит Групп» является участником Вологодского регионального сектора подотрасли фитнес индустрии отрасли здоровья и красоты (ЗиК).

Традиционно выделяют в составе отрасли здоровья и красоты следующие подотраслей (рис.3):

1. Фитнес-индустрия
2. БАДы.
3. Диетология

4. Профилактические услуги.
5. Коррекционная терапия
6. Косметика и парфюмерия.
7. Производство экобиозащитной техники.



Рисунок 3 – Структура отрасли здоровья и красоты (ЗиК) РФ

Компания «Метеорит Групп» специализируется на фитнес-услугах, БАДах, профилактических услугах, коррекционной терапии

Упрощенно, сложно-составной характер фитнес-услуг и соответствующий ей характер услуг глобализованной отрасли здоровья и красоты можно представить на рисунке 4:



Рисунок 4 – Упрощенная структура глобализованной отрасли ЗиК

В рамках данного исследования мы будем рассматривать в качестве отраслевого объекта - вологодский региональный сектор подотрасли фитнес-индустрии, а в качестве отраслевого рынка - его региональный сегмент (компания «Метеорит Групп»)

Для определения типа рынка, на котором работает компания «Метеорит Групп» используем модель Гранта (рис.5).

Структурные характеристики	Типы рынка		
	Совершенная конкуренция	Олигополия	Монополия
Концентрация	Много фирм	Мало фирм	Одна фирма
Входные и выходные барьеры	Барьеров нет	Значительные барьеры	Высокие барьеры
Дифференциация продукции	Однородная продукция	Потенциал для дифференциации продукции	
Информация	Совершенные информационные потоки		Неполная информированность

Рисунок 5 – Тип регионального рынка (основано на модели Гранта)[2].

Из всего описанного выше весьма сложно однозначно определить тип рынка, поскольку географические границы имеют значение, что создает множество региональных рынков со своими особенностями. Но в целом, для отрасли ситуация такая: концентрация – много фирм, входные и выходные барьеры- значительные, информация- в основном, совершенные информационные потоки, дифференциация продукции- высокая. Характер конкуренции близок к совершенной.

При определении типа рынка здесь показана преимущественно подотрасль фитнес-услуг, т.е. ту подотрасль, в которой работают интересующая нас компания.

Ситуация мало меняется, когда мы начинаем охватывать другие подотрасли.

Рынки подотраслей «БАДы», «Профилактические услуги», «Коррекционная терапия», «Оздоровительная косметика и парфюмерия», «Производство экобиозащитной техники» ситуацию меняют больше в сторону совершенной конкуренции, поскольку концентрация -много фирм и входные барьеры намного ниже. Яркими примерами, специализирующиеся на фитнес-индустрии, являются «ФОК Череповец», ООО «Новый силуэт», на натуральных продуктах питания и БАДах- «BADRAZVES», «Арт-Лайф», «БАД Vision». Примерами представителей, специализирующихся на диетологии, являются «МЦ Родник», «БиБиКлиник». Представителями, специализирующихся на восстановительных процедурах, являются ООО «Восстановительный центр», ООО «Адонис», на коррекционной медицине- МЦ «Вита», городской МЦ «Панацея», МЦ «Феникс», на косметологии- ООО «Центр кеосметологии», «Колибри», центр аппаратной косметологии «Формула красоты», на производстве средств защиты от вредных воздействий на окружающую среду- ООО «Резонатор».

Охарактеризуем уровень прибыльности по двум выделенным группам фитнес-клубов (крупные и средние предприятия, малые предприятия), учитывая сложность структуры отрасли. Средняя рентабельность крупных и мелких фирм приблизительно отличается на 45-60%. И основной причиной является тот факт, что крупные компании, как правило, существуют на рынке длительное время и заслужили высокую репутацию и доверие потребителей. Да и возможности мотивировать персонал у таких фирм выше.

Таким образом, рентабельность и прибыльность в фитнес-индустрии для категории фитнес-клубов зависит от размера фирмы.

Одной из наиболее сложных проблем анализа является определение границ отраслевого рынка. Границы рынка продолжают динамично меняться, поскольку определяются возможностью замещения, как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Влияние Интернета и стремление правительства сделать наиболее доступным занятия спортом (в частности, фитнеса) не только поставило под сомнение традиционные модели фитнес-индустрии, но и привело к изменениям границ отрасли. Появились целые порталы, которые позволяют потребителям самим составлять и организовывать системы тренировок согласно их индивидуальным запросам. Существование такого рода порталов представляют собой новый вызов существующей структуре отрасли посредством «отказа от посредников», т.е. устранения консультационных служб. Множество поддерживаемых правительством и организованных им спортивных сооружений, услуги которых для большинства граждан являются бесплатными, поставили на грань вымирания коммерческие фитнес-клубы.

Около 50% оборота компании «Метеорит Групп» составляют абонементы в тренажерные залы компании «Метеорит Групп, из этого числа 70% продаются абонементы на бодибилдинг, 20%-бодифитнес, 10%- армрестлинг.

Бодибилдинг: количество абонементов постоянно растет. По сравнению с 2016 годом их число в 2017 году увеличилось на 23%.

Бодифитнес. Количество проданных абонементов по сравнению с 2016 годом возросло на 16%.

Армрестлинг: количество проданных абонементов по сравнению с 2016 годом возросло на 21%. Все вместе дало прирост от продажи абонементов на 17.5%

Количество проданных абонементов на солярий выросло по сравнению с 2016 годом на 5%.

Существенно повысились объемы продаж спортивного питания (БАДы). В силу роста интересов к спорту со стороны молодежи объемы продаж в 2017 году возросли на 18% по сравнению в предыдущим годом.

Спрос на услуги профилактического плана также вырос на 3.8% по сравнению с 2016 годом.

Наряду с типом рынка и степенью концентрации полезной характеристикой является степень зрелости отрасли или этап жизненного цикла. Обобщенное представление об эволюции отрасли ЗиК дает кривая жизненного цикла продуктов ее различных подотраслей (см. рис 6).

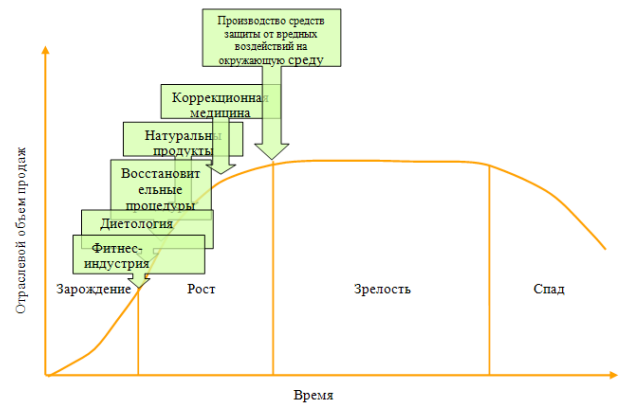


Рисунок 6 – Кривая жизненного цикла для основных продуктов отрасли ЗиК.

Вывод: Отрасль находится на стадии роста, поскольку спрос на все продукты отрасли здоровья и красоты уверенно растет.

Анализ макроокружения

Проведем анализ макроокружения, используя модель, разработанную Фахи и Нарайянаном ([4], с. 55), что позволит не только определить факторы, оказывающие влияние дальнего внешнего окружения, но и проанализировать их взаимное влияние (см. рис. 7).



Рисунок 7 – Макроокружение компании «Метеорит Групп» (красным цветом выделены негативные, зеленым – позитивные влияния) [4, pp.28-34]

Принимая во внимание то обстоятельство, что внешнее окружение представляет собой сложную систему взаимодействующих влияний, оказываемых на разных уровнях (глобальном, национальном, региональном), выделим и прокомментируем наиболее существенные факторы внешнего окружения, способные создавать возможности и угрозы для деятельности компании «Метеорит Групп» на Вологодском региональном уровне.

1. Социологические факторы:

А. Демографические факторы

Повышенный интерес к физическим нагрузкам проявляют лица в возрасте от 6 до 25 лет. Статистика явно указывает на сокращение доли данной категории в спорте. Следствием этого является сокращение числа потре-

бителей фитнеса, а число потребителей пенсионного и предпенсионного возраста становится преобладающим. Названная категория характеризуется низкими доходами и интересами, отличными от интересов молодого поколения, что в конечном итоге ведет к снижению популярности фитнеса.

Из числа составляющих демографических факторов большую роль играет урбанизация. Интенсивность посещения фитнес-клубов напрямую зависит от степени заселенности района. Урбанизация достигает своего максимума в С.-Петербурге и Москве. Причем, по сравнению с сельским населением, городское население имеет повышенную активность в силу того, что в городах большая потребность в эстетике, моде, активном отдыхе и вообще заботе о своем здоровье, т.к. выше уровень культуры и образования.

Б. Тенденции в образе жизни.

Если сравнивать время конца XX в. с настоящим, то можно наблюдать большие изменения. Так, если в 90-е годы фитнес-клубы могли посещать лишь избранные, то сейчас число граждан, желающих посещать фитнес-клубы, стремительно растет. К статичному образу жизни (когда тренировки, в основном, многими проводились в домашних условиях) приходит динамический характер жизни: посещение обрудованных фитнес-центров становится нормой.

В. Образование.

Рост числа образованных людей весьма позитивно сказывается на склонности к пользованию услуг фитнес-клубов потребителями. Последние объективно оценивают тренировочные программы, приспособивая их под конкретную личность и внося грамотные коррективы. И, не смотря на то, что качество образования в РФ оставляет желать лучшего, тем не менее это благоприятный фактор для использования фитнес-услуг.

Г. Коммуникации. Совершенствование прямых межличностных коммуникаций, опосредованных новыми техническими средствами связи, является негативным фактором для отрасли здоровья и красоты, построенного на оказании посреднических услуг, превращая потенциального клиента бизнеса фитнес-индустрии в человека, самостоятельно проектирующего свои тренировки.

2. Политические факторы.

А. Законы и правовые акты.

Деятельность фитнес-индустрии регулируется государством при помощи законов и нормативно-правовых актов, которые носят разрешительно-запретительный характер, что, в целом, стабилизирует саму отрасль здоровья и красоты. Среди основных законов и нормативно-правовых актов можно отметить следующие:

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в РФ».

2. Положение «О реализации программы пропаганды Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне», «Послы ГТО».

3. План мероприятий по формированию национальной системы физкультурно-спортивного воспитания населения в 2017-2018 годах.

4. Федеральный Закон «О внесении изменений в Федеральный Закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации.

5. Указ Президента Российской Федерации «Об использовании Государственного герба Российской Федерации на знаках отличия Всероссийского комплекса «Готов к труду и обороне (ГТО)»

6. Приказ Минспорта России от 01.12.2014 г №954/1 «Об утверждении Порядка создания Центров тестирования по выполнению видов испытаний (тестов), нормативов, требований к оценке уровня знаний и умений в области физической культуры и спорта и положения о них»

7. Приказ Росстата «Об утверждении статистического инструментария для организации Министерством

спорта Российской Федерации федерального статистического наблюдения за организациями, осуществляющими спортивную подготовку» от 10.10.2014г №606 и др.

Б. Влияние политических событий.

Фитнес-индустрия не является исключением и, как и на любую другую отрасль, сильное влияние оказывают политические события. Фактор внутривнутриполитической стабильности служит основой для развития международных отношений. К важнейшим политическим событиям можно отнести межгосударственные и межправительственные соглашения в различных сферах. Следовало бы особенно заметить основные факторы негативного политического влияния, которые чаще всего служат причинами разрушения международных отношений, а именно:

- присутствие внутривнутриполитической нестабильности;
- отсутствие добрососедских отношений;
- войны и конфликты.

Так, результатом влияния политики являются ОИ 2018 года, когда сначала произошло отстранение сборной РФ, затем решение об ее частичном включении, но под нейтральным флагом, принятое МОКом. Еще одним ярким примером можно назвать визовые ограничения, которые могут усиливаться в результате роста политического давления. Так происходит в случае с ЕС в результате политического давления США при принятии того или иного решения (в т.ч. при принятии решений в области спорта). Все это очень негативно сказывается на проведении различного рода турниров и соревнований международного уровня. И особенно в последнее время сильное негативное влияние оказывают экстремизм и терроризм. Экстремисты проявляют особенную активность в тех странах, где важной составляющей в экономике страны является туризм. Объектами нападения часто бывают известные спортсмены, как, например, в случае с Каиром в феврале 2011 года взрыв в гостинице.

3. Технологические факторы

Улучшение технологических факторов прежде всего связано с развитием техники и технологий. Безусловно, отрасль ЗИК не является исключением: появляются новые виды услуг, способы их сбыта, компании становятся все более клиентоориентированными. С помощью развития науки и техники достигаются многообразные фитнес-услуг (например, ВТЛ-технологии). Роль компьютерной техники в фитнес-индустрии нельзя переоценить: без нее сегодня невозможно осуществить ни одной даже самой элементарной операции. Производство продуктов отрасли ЗИК, их распределение интегрируются при помощи ИТ. Интернет в последнее время - это новая сбытовая форма, построенная на обмене и передачи информации, связывающая производителя и конечного потребителя, позволяющая осуществлять сделки без транзакционных издержек. В некоторых случаях интернет-торговля может явиться хорошим решением в противовес привычным традиционным формам сбыта продуктов ЗИК. Недооценивание компаниями мировых тенденций фитнес-индустрии чревато большими финансовыми потерями по причине невозможности осуществления деятельности без ИТ.

4. Экономические факторы.

Следствием тесной взаимосвязи между развитием фитнеса и экономики является влияние экономических факторов на отрасль ЗИК. Экономическое развитие страны, национального дохода, материального благосостояния граждан тесно связаны между собой прямой зависимостью. Этим объясняется лидерство государств с развитой экономикой в объемах реализации товаров и услуг отрасли ЗИК. От уровня экономического развития государства зависит материально-техническая база отрасли.

А. Инфляция. Оказывает отрицательное влияние на развитие экономики компаний. Но нужно иметь ввиду, что цены в любом случае растут, даже несмотря на при-

личное снижение темпов роста за несколько лет.

Б. Безработица. В РФ безработица в 2017 году была на уровне 4,9%. Из этого числа безработных лица с высшим образованием составили 42%. На развитие компаний фитнес-индустрии это сказывается далеко не лучшим образом: с уменьшением доходов населения уменьшается и покупательская способность. Если проанализировать динамику уровня безработицы 2010 по 2017 гг., то данный показатель идет на снижение и составил 8.6% и 4.9% соответственно, что оказывает положительное влияние на отрасль ЗИК.

В. Уровень доходов. В РФ средний уровень заработной платы равнялся на уровне 35843 руб. в 2017 году. Но нужно заметить, что количество населения, имеющего доход меньше прожиточного минимума, имело тенденцию к росту и составило в 2017 году 14,2%, что привело к снижению спроса на товары и услуги отрасли ЗИК и в конечном итоге отрицательно сказалось на всей отрасли.

Г. Курс валют. В РФ наблюдается постоянное повышение курса доллара по отношению к рублю. При этом, уровень заработной платы примерно остается на прежнем уровне, а в некоторых случаях даже ниже, что приводит к уменьшению покупательской способности, следовательно, спроса на товары и услуги ЗИК. В 2018 году курс доллара вырос на 0,4 пункта по сравнению с предыдущим.

Вывод: Резюмируя краткий обзор наиболее значимых факторов внешнего окружения, укажем, что ключевые возможности для отрасли здоровья и красоты в настоящее время создаются поддержкой правительства РФ, ростом международных связей РФ, влиянием развития науки и техники, снижением безработицы и инфляции. А наиболее сильные угрозы связаны с демографическими проблемами, развитием прямых межличностных технически опосредованных коммуникаций, ростом международной напряженности, влиянием финансового кризиса.

Анализ конкуренции в отрасли

Анализ внешнего окружения продолжим на уровне отрасли. Для создания конкурентной стратегии необходимо знать отраслевое окружение компании и, что особенно важно, уметь предвидеть будущие события на рынке, на котором работает компания.

Полезным инструментом оценки привлекательности в региональном секторе подотрасли фитнес-индустрии является модель пяти сил Портера (рис.8) [5]

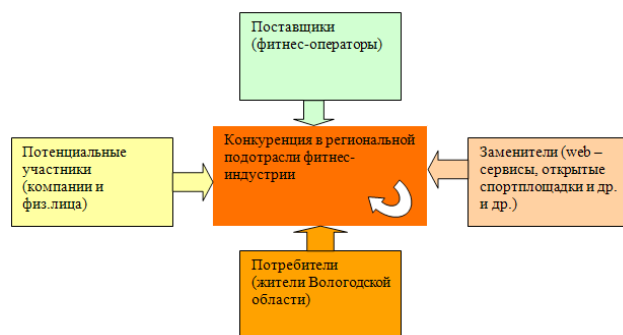


Рисунок 8 – Общая модель пяти сил Портера для вологодского регионального сектора подотрасли фитнес-индустрии.

Последовательно оценим все пять конкурентных сил, выделенных Портером:

1. Угроза вторжения новых участников.

Высота входных барьеров влияет на вторжение в отрасль новичков, а именно: дифференциация продукта, абсолютное преимущество в затратах эффект масштаба и разнообразия. В своей модели пяти сил Портер [5] дополнил данные барьеры еще тремя: потребности в капитале, доступ к каналам распределения и государствен-

ное регулирование. В рамках настоящего исследования актуальным будет рассмотреть и оценить все шесть барьеров.

А) Дифференциация продукта.

Отрасль ЗИК создает сложные услуги, имеющие доверительные признаки, а потому качество предложения обычно защищается брендом его поставщика, что, как следствие, создает соответствующие барьеры для вторжения новичков. Тема бренда стала актуальна для отрасли ЗИК в связи с обострившейся проблемой недобросовестности некоторых компаний: многочисленные некачественные услуги, непрофессионализм тренеров, товаров ЗИК, повлекшие за собой травмы, товары-пустышки наводнили отрасль. Потенциальные потребители проводят своего рода собственное расследование. Ключевыми их вопросами изучения являются длительность нахождения интересующей компании на рынке и репутация компании. Поэтому возраст бренда является одним из ключевых факторов успеха. Для компаний, осуществляющих свою деятельность в фитнес-индустрии, превалирующей угрозой является появление новых игроков. Но достаточно высокие входные барьеры служат достаточно серьезным препятствием для вхождения. К примеру, для открытия фитнес-клуба общей площадью 200 кв.м. требуется порядка 2 млн.руб.

«Планета Фитнес» постоянно наращивает свою продуктовую линейку, но разнообразие услуг старается увеличивать за счет существующего оборудования с целью минимизировать затраты на фоне изменяющегося продукта фитнес-индустрии. Продуктовая диверсификация позволяет оптимизировать производственную мощность и выпускать непрофильную продукцию. Если сравнивать непрофильную продукцию с конкурентами, то ее рентабельность намного ниже. Однако, в силу того, что создается дополнительная нагрузка на специализированное оборудование, ее рентабельность выравнивается. Вследствие дифференциации увеличивается продуктовая линейка на основе отдельного оборудования, которое никак не связано с основным.

Любители фитнеса ценят надежность в поставщиках фитнес-услуг, выражающейся в хорошей репутации и наличия торговой марки. Удержанию клиентов в условиях совершенной конкуренции способствуют имидж, уникальность фитнес-продукта и качество обслуживания

Б) Абсолютное преимущество в затратах.

Одна из самых затратных частей фитнеса – это затраты на рекламу. Компании-старожилы, благодаря длительным деловым отношениям с крупными поставщиками, могут иметь преимущество перед новичками в доступе к более дешевым ресурсам. Кроме того, компании фитнес-индустрии, давно присутствующие на рынке, несомненно, обладают преимуществом экономии благодаря опыту.

Таким образом, старожилы могут иметь перед новичками преимущества в затратах, обусловленные более длительным присутствием в отрасли.

В) Эффект масштаба и эффект разнообразия.

Эффект масштаба в фитнесе достигается за счет увеличения спроса на отдельные виды услуг путем группового обслуживания. Эффект разнообразия - увеличение видов услуг на одной и той же площади. Само по себе групповое обслуживание не обязательно ведет к увеличению доли рынка: необходимо еще качество обслуживания, высокий уровень удовлетворения потребностей потребителей. Компания «Метеорит Групп» на своей площади 200 кв.м. совсем недавно увеличила количество услуг, добавив услуги парикмахера и массажиста, в этом отразился эффект разнообразия.

Г) Потребности в капитале.

Компании фитнес-индустрии используют в своей деятельности собственные или заемные средства, средства инвесторов.

В настоящее время говорить о приходе в отрасль компаний, готовых инвестировать собственные средства

не приходится из-за сложности подбора помещений (помещение должно удовлетворять определенным критериям): дороговизны арендной платы за него (даже при низкой стоимости за квадратный метр); конкуренции, близкой к совершенной; дороговизны оборудования, высокой стоимости обслуживающего персонала (до 38-40% прибыли тратится на обслуживающий персонал). В последние годы выражена сильная тенденция к целевому строительству фитнес-клубов, особенно сетевых как «Планета Фитнес», поскольку во многих случаях легче и дешевле построить помещение заново, нежели приспособить его к определенным стандартам. Но это снова связано с высокими затратами и сложностями взаимоотношений с контролирующими органами. Инвесторы также не проявляют интерес к отрасли из-за относительно низкой прибыльности (и на отраслевом, и на региональном уровнях затраты на аренду, персонал и налоги составляют около 70% прибыли).

Заемные средства в настоящее время сложно привлечь даже старожилам отрасли, так как российские банки до сих пор неохотно выдают кредиты компаниям фитнес-индустрии из-за риска нереализации проектов.

Д) Доступ к каналам распределения.

Компании фитнес-индустрии, как правило, раскручивают в интернете web-сайты со своими предложениями, что требует дополнительных трудовых и материальных затрат. Компании-новичку, для того, чтобы наладить и сделать стабильной работу web-сайтов и раскрутить его, потребуются месяцы и даже годы работы. Это может означать серьезный барьер для вторжения в отрасль.

Е) Государственное регулирование.

Получение лицензии и сопряженные с этим материальные затраты на некоторые товары и услуги ЗИК может также осложнять вторжение новичков в отрасль. Необходимым условием получения лицензии является предоставление справки об уже используемом помещении. А это означает, что независимо от фактического ведения деятельности помещением уже нужно обладать. Поскольку решение о выдаче лицензии занимает 60 дней, а деятельность еще не ведется, компания несет убытки.

Нельзя не отметить факт несовершенства российского налогового законодательства, сложности его соблюдения, которое постоянно меняет сроки сдачи отчетности, ставки налогов и др. Отсутствие гибкости в фитнес-индустрии, сопряженное с содержанием прежде всего больших площадей, создает определенные сложности с соблюдением российского налогового законодательства.

2. Конкуренция между участниками рынка

РФ насчитывает порядка 3,5 тыс. фитнес-клубов. Среди крупнейших компаний в сфере фитнес-индустрии можно назвать: «Word Class», «Физкульт», «AlexFitness», «Fitness House-49», «Zebra», «Планета Фитнес» и др.. На эти компании приходится большая часть клубов в России. И лишь около 500 клубов, по оценкам Fitness Media, следует считать полноценными, в то время как остальные следует отнести к обычным фитнес-клубам. Характер конкуренции между фитнес-клубами близок к совершенной. При чем конкуренция делится на:

- конкуренцию между сетями.
- конкуренцию между сетями и обычными спортзалами
- конкуренцию между спортзалами.

Вывод: В целом, фитнес-индустрия является высококонкурентной.

3. Рыночная власть потребителей

Все больше сил приходится прикладывать фитнес-клубам в борьбе за своего потребителя. Возрастающая приверженность потребителей снижает власть последних. И как следствие этого, уменьшается конкуренция между клубами. И, наоборот, увеличение числа клубов, а также увеличивающаяся доступность информации о клубах ведет к увеличению конкуренции между ними.

Как известно, власть потребителей возрастает по

мере усиления их чувствительности к цене, причем, чем более значительную долю от их общих затрат составляет доля затрат на рассматриваемый продукт, тем более высокую чувствительность они проявляют к цене.

Возможность приобрести вариант клубной карты в кредит несколько снижает чувствительность к цене. Однако, на практике компании «Метеорит Групп» наблюдается всего 18% населения, которое прибегает к кредиту. И, в основном, это клубные карты порядка 15-20 тыс.руб.

В целом, можно говорить об эластичности спроса в цене в отрасли и достаточно высокой ценовой чувствительности, т.к. даже малое изменение стоимости клубной карты вызывает изменение спроса.

В целом, власть покупателей на рынке фитнес-индустрии является достаточно сильной.

4. Рыночная власть поставщиков.

Рыночная власть поставщиков выражается в характере их взаимоотношений с фитнес-клубами в приобретении оборудования, комплектующих изделий и др. Власть поставщиков, в итоге, может отразиться на качестве предоставляемых фитнес-услуг и деятельности самих клубов. Фитнес-клубы имеют высокую степень открытости и поэтому уязвимы для копирования со стороны конкурентов. Но если рассматривать оборудование в совокупности со знаниями и умениями персонала, то такие способности компании очень трудно имитировать, а в некоторых случаях даже невозможно. Именно на этом строится уникальность компании «Метеорит Групп».

Способность компаний получить для своих потребителей ценовые преимущества в долгосрочных периодах является главным условием увеличения прибыльности отрасли здоровья и красоты. И, при этом, снижая цены на свои услуги и увеличивая затраты на соперничество с конкурентами, не исключена возможность лишения преимуществ у последних.

Разница стоимости оборудования и инвентаря при прочих равных условиях бывает достаточно большая. И фитнес-клуб вправе выбирать из множества поставщиков того, кто в большей мере будет удовлетворять его потребностям.

Вывод: рыночная власть поставщиков слабая.

5. Угроза появления заменителей.

Все больше появляется товаров-заменителей фитнес-клубам. Это и растущее число пищевых добавок, и программ для домашнего пользования, и спортивные городки во дворах, и самообучающие ролики в Интернете.... Все существеннее становится ценовой критерий, определяющий, воспользуется ли потребитель данной услугой в фитнес-клубе или отдаст предпочтение другому варианту.

Результаты исследования показаны на рис.9

Вывод: Конкуренция со стороны товаров-заменителей – сильная.



Рисунок 9 – Модель 5 сил Портера для подотрасли фитнес-индустрии по результатам анализа.

Вывод: По результатам исследования модели пяти сил можно сделать вывод о ключевых силах воздействия на отрасль ЗИК товаров-заменителей, влияния потребителей, высокой степени вероятности появления новых участников и достаточно жесткой конкуренции между самими участниками.

В целом видно, что суммарная величина выделенных пяти сил значительна, следовательно, отрасль ЗИК подотрасли фитнес-индустрии является малопривлекаемой.

Анализ стратегических групп и стратегического пространства. Ключевые факторы успеха.

В данном пункте рассмотрим внешнее окружение на уровне стратегических групп.

Для картографического представления всех организаций отрасли необходимо выбрать две переменные, наиболее точно отражающих главные факторы стратегического успеха в отрасли.

Рассматривая отрасль ЗИК, уместно выбрать в качестве двух осей следующие (см. рис. 10):

1. Географический охват рынка (% от ЕС).

2. Интенсивность маркетинга (затраты на маркетинг в % от выручки от продаж)

О точности определения стратегических групп свидетельствует то, что выделенные группы образуют фирмы со сходными стратегиями, у которых примерно на одном уровне охват рынка и объем предлагаемых продуктов.

По мнению Портера, членство в стратегической группе определяется сходством конфигураций используемых ресурсов, и именно специфичные для отраслей конфигурации ресурсов действуют как барьеры мобильности [5]. Можно отметить следующие ресурсы, которые являются источниками барьеров мобильности, ограничивающих переходы из одной выделенной стратегической группы в другую.

1. Первая стратегическая группа - это обладатели международных брендов. Например, Планета Фитнес, Gold's Gym и др

2. Вторая стратегическая группа - это обладатели национальных брендов. Примерами являются, Зебра, Самокат, Атлант, Alex Fitness и др

3. Третья стратегическая группа – обладатели слабых национальных брендов, предоставляющие товары и услуги ЗИК под частными торговыми марками розничным торговцам на разных региональных рынках. Примерами являются СК «Кузня», фитнес-клуб «Метеорит», СК «Локомотив»

4. Четвертая стратегическая группа-это национальные обладатели частных торговых марок. Например, ЦБИ, ФК «Грация и др.

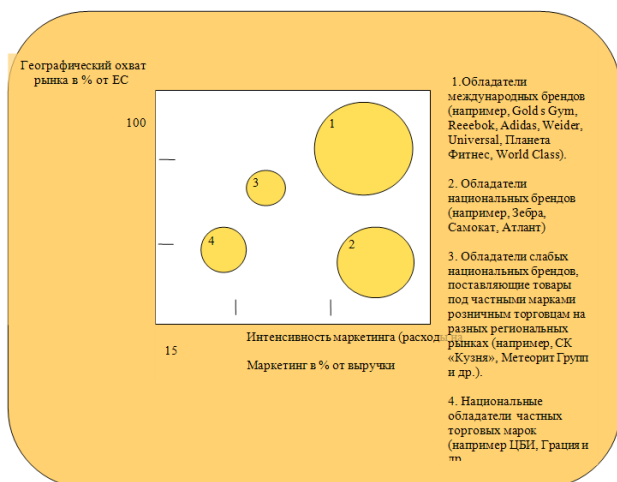


Рисунок 10 – Карта стратегических групп в европейской фитнес-индустрии 2010-е годы [6]

В целом можно отметить, что каждая из девяти стратегических групп имеет четко определенные границы. Наличие барьеров мобильности объясняет стабильность стратегических групп: подобно тому, как входные барьеры предохраняют отрасль от изменений, барьеры мобильности удерживают организацию от смены стратегической группы. Следовательно, попытки вторжения одной стратегической группы на территорию другой маловероятны и конкуренция между стратегическими группами слабая.

Большинство организаций стремятся улучшить свои позиции внутри стратегических групп. Однако ключом к созданию нового рыночного пространства поверх существующих стратегических групп является понимание факторов, определяющих решения покупателей переключиться с продукции одной группы на продукцию другой.

Для того, чтобы оценить жизнеспособность стратегического пространства, определим ключевые факторы успеха (КФУ), позволяющие удовлетворить потребности покупателей.

Определение ключевых факторов успеха представлено в таблице 1

Таблица 1 - Определение ключевых факторов успеха

Необходимые условия для успеха			
Что хотят потребители?		Как фирма выживает в условиях конкуренции?	
Анализ спроса		Анализ конкуренции	
Кто наши потребители?	Население, желающее изменить внешний вид, улучшить здоровье.	Что является движущей силой конкуренции?	Конкуренция главным образом на основе цены.
Что они хотят?	- Получить услугу, удовлетворяющую потребностям потребителя - качественного оказания услуг; - низкой стоимости услуги (чувствительность к цене у потребителя очень высокая) - удобства выполнения работ; - надежности и уверенности при выборе специалиста.	Каковы основные характеристики конкуренции?	Низкие барьеры входа и выхода, важен эффект масштаба, важна благоприятная репутация компании. Вероятна угроза вторжения новых участников, высокая конкуренция между участниками рынка.
		Насколько интенсивно соперничество?	Конкуренция интенсивная.
		Как мы можем добиться преимущественного конкурентного положения?	Поддержка власти; усиление репутации; получение эффекта экономики за счет масштаба деятельности; соответствие качества услуг ожиданиям потребителя, патентная защита.
↓ Ключевые факторы успеха			
КФУ.	Операционная эффективность при низких затратах, скорость ответа на заявленные предложения, репутация и качество предоставляемых услуг, поддержка власти, усиления бренда (марки), активные коммуникации с потребителем (широкий доступ к информации об услугах, целях и пр.), ориентированность на долгосрочные отношения с потребителем, удобное месторасположение, патентная защита.		

Далее проведем анализ стратегического пространства.

На рисунке 10 можно увидеть, какие «пространства» на карте вологодского регионального сектора подотрасли фитнес-индустрии свободны, а какие заняты. Каждое пространство представляет собой возможную стратегию с возможным альтернативным набором ресурсов. С помощью рис. 10 проведем анализ стратегического пространства путем разбиения карты на рис. 11 на квадраты [7,8]

Вывод: Представленное разбиение демонстрирует возможности создания новых стратегических групп в свободных квадрантах. А динамика стратегических намерений участников, представленная в форме стрелок из каждого квадранта, демонстрирует явную согласованность тенденций масштабирования географического охвата с признаками тенденций расширения собственных портфелей продуктов участников.

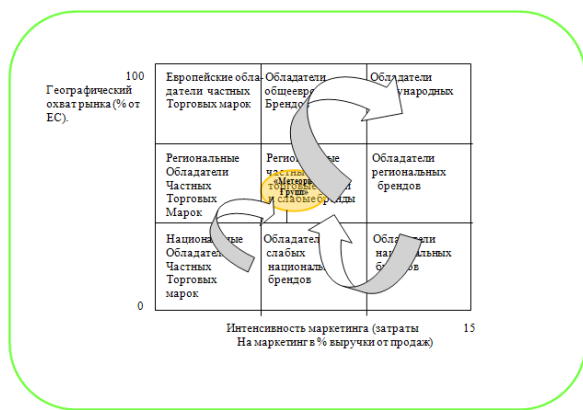


Рисунок 11 – Анализ стратегического пространства ЕС и России.

Анализ основных конкурентов компании «Метеорит Групп»

На данном этапе анализа внешнего окружения перейдем с уровня подотрасли на уровень отдельных конкурентов.

Анализ конкурентов сфокусирован на двух основных задачах:

- 1) выявление конкурентов,
- 2) предсказание поведения конкурентов.

Как было отмечено выше, группа компаний «Метеорит Групп» принадлежит к третьей стратегической группе. Кроме того, было установлено, что конкуренция между стратегическими группами сильная. Логично, что основными конкурентами компании являются компании из третьей стратегической группы.

Краткая характеристика основных конкурентов группы компании «Метеорит Групп» показана в табл.2.

В целом по результатам анализа таблиц 3,4 и 5 можно сделать вывод о том, что компания «Метеорит Групп» обладает достаточно высоким уровнем конкурентоспособности на рынке, однако, проигрывает некоторым конкурентам, т.к. еще не имеет достаточно активных коммуникаций с потребителями и слабый бренд.

Таблица 2 – Сопоставление ресурсов «Метеорит Групп» с конкурентами.

Конкурент / ресурсы	Материальные		Нематериальные			Человеческие	
	Финансовые	Физические	Технологические	Репутация	Культура	Навыки и знания	Способности к сотрудничеству
Fitness studio	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Спортивный клуб «Кузня»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Спортивный клуб «Локомотив»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Спортивный клуб «ПТАН»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
«Территория фитнеса»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Alex Fitness	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Спортивный клуб «Олимпия»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Фитнес-клуб ЦБИ	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Фитнес-клуб «Жемчужина»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Фитнес-клуб «Фитнес Формула»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных
Фитнес-клуб «Грация»	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	На равных	На равных	На равных	На равных	На равных

Таблица 3 – Ценность ресурсов «Метеорит Групп»

Ресурсы	Редкость	Подверженность имитации	Заменяемость
Материальные			
- финансовые	Не редкий	Подвержен имитации	Заменяем
- физические	Не редкий	Подвержен имитации	Заменяем
Нематериальные			
- технологические ресурсы	Не редкий	Подвержен имитации	Заменяем
- репутация	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- культура	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
Человеческие			
- Навыки и знания типа «ноу-хау»	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- Способности к общению и сотрудничеству	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- Мотивация	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить

Воспользуемся матрицей типичных стратегий по Портеру [4] для более точного указания на конкурентные стратегии, применяемые участниками стратегической группы (см. рис. 12).

Таблица 4 – Анализ основных ресурсов компании «Метеорит Групп» по типологии Гранта

Ресурсы	Характеристика и ключевые показатели ресурсов
1	2
Материальные	
- финансовые	Предприятие характеризуется недостаточной устойчивостью в силу присутствия 2-х человек-соучредителей, преследующие собственные интересы. Но в связи с достаточным уровнем собственных денежных средств, отсутствием краткосрочных финансовых вложений и полным отсутствием краткосрочных обязательств, ликвидность и платежеспособность предприятия находится на достаточно высоком уровне. Компания «Метеорит Групп» принадлежит к числу «кредитно надежных», ввиду своего хорошего финансового состояния. Свободный денежный поток за 2017 год составил около 3.5 млн. руб. Рыночная стоимость постоянных активов составляет около 5млн. руб.
- физические	
Нематериальные	
- технологические ресурсы	Имеются патенты. Ведутся НИОКР. Внедряются новые технологии.
- репутация	Имеет репутацию компании, предоставляющей качественные, максимально учитывающие пожелания потребителя услуги. Бренд узнаваем и достаточно развит. Присутствие высокого количества повторных покупок в силу высокой возможности компании дифференцировать фитнес-продукт.
- культура	Имеет сильную культуру, велика роль формализации и стандартизации. Вся деятельность регулируется по определенным правилам и процедурам. К недостаткам можно отнести неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе и недостаточную мотивацию.
Человеческие	
- Навыки и знания типа «ноу-хау»	Менеджеры являются высококвалифицированными специалистами среднего и старшего возраста. Развито наставничество.
- Способности к общению и сотрудничеству	Имеются долгосрочные партнерские отношения. Развито наставничество. Возникающие конфликты урегулируются путем спокойных переговоров.
- Мотивация	Управление мотивацией труда персонала является недостаточно эффективным.

Таблица 5 – «КФУ конкурентов «Метеорит Групп»

КФУ конкурентов	Fitness Studio	СК Кузня	СК «Локомотив»	СК «ПТАН»	Территория Фитнеса	Alex Fitness	СК«Олимпия»	ЦБИ	СК «Блеск»	СК «Фитнес Формула»	СК «Грация»	Спортивный клуб
Операционная эффективность	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Отзывчивость на потребности потребителей	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Количество предоставляемых услуг	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Поддержка власти	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Удержание бренда (марка)	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Активные коммуникации с потребителями	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Ориентированность на долгосрочные отношения с потребителями	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш
Патентная защита	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш	Значительный проигрыш

Значительный проигрыш конкуренту в данном КФУ
Незначительный проигрыш на рынке с конкурентом
Выигрыш перед конкурентом

Воспользуемся матрицей типичных стратегий по Портеру [4] для более точного указания на конкурентные стратегии, применяемые участниками третьей стратегической группы (см. рис. 12).



Рисунок 12 – Общие стратегии по Портеру ключевых конкурентов в первой стратегической группе.

Компания «Метеорит Групп» на данный момент придерживается стратегии сочетания лидерства по затратам с дифференциацией. Компания может предоставлять по-

ребителю низкие по цене услуги, но в то же время легко приспособившись их к самым изысканным вкусам потребителей благодаря эффекту масштаба, разнообразия, выбору стратегии лидерства по затратам, дифференциации услуг.

ЗАТРАТЫ

1. *Эффект масштаба* является главной причиной, по которой компании способны производить намного более дешевые товары и услуги, чем их более мелкие конкуренты. С ростом объема производства постоянные затраты распределяются на большее количество единиц продукции, так что удельные затраты снижаются. Это частично объясняет, почему «Метеорит Групп» способна продавать свои услуги по более низким ценам, чем местные фитнес-клубы.

2. *Эффект накопления опыта (эффект обучения)* имеет место, когда организация многократно повторяет процесс и становится способной осуществлять его лучше и быстрее. Конкурентам становится все труднее копировать преимущества за счет большого опыта, когда они связаны с взаимодействием команд людей, выполняющих вместе сложные задачи; образ мышления и привычные приемы командной работы очень трудно перевести в другую организацию. Как правило, эффект обучения связан не только со специализированными знаниями, но и со сложным комплексом взаимодействий между членами команды, сложившихся в процессе совместных работ. Эффект масштаба и разнообразия, эффект накопления опыта компании «Метеорит Групп» дают возможность реализовывать услуги по ценам значительно ниже, чем у конкурентов. А это является непреодолимым барьером для вхождения в отрасль новых игроков. «Метеорит Групп» использует эти преимущества, поскольку выполняет следующее:

А) Компания «Метеорит Групп» прикладывает много усилий для использования эффекта обучения.

Б) Опыт имеет свойство закрепляться и накапливаться.

В) Опыт и эффект масштаба дают преимущества, которые применяются к основным функциям компании.

Особо отмечу, что именно масштаб деятельности или опыт, а не общий объем продаж и опыт, накопленный маркетологами, позволяют получить конкурентные преимущества, основанные на низких затратах.

Конкуренты могут вторгаться в отрасль ЗиК, рассматривая краткосрочные убытки как начальные инвестиции, если долгосрочное вознаграждение оценивается ими как привлекательное и достаточно определенное.

Эффект масштаба должен приносить снижение затрат, превосходящее рост затрат, которым обычно сопровождается увеличением масштаба. С ростом компании могут резко возрасти затраты, обусловленные сложностью организации.

Помимо эффектов масштаба и накопленного опыта, лидерство по затратам может иметь и другие источники, а именно, на лучшей операционной логистике (особенно, если удастся оптимизировать использование таких ключевых с точки зрения затрат элементов, как рабочее время менеджеров отделов по продажам) или культуре экономии, когда весь персонал заботится об исключении непроизводительных расходов.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ. Средства дифференциации в отрасли здоровья и красоты основывается на характеристиках самой услуги и особенностях маркетинга. А именно:

1. Создание сильного бренда. Бренд достается владельцу отнюдь не бесплатно. Для поддержания бренда требуются значительные инвестиции в рекламу, но это помогает определить конкурентное пространство, в котором именно имидж, а не цена является главным различием между услугами поставщиков фитнеса.

2. Найм высококвалифицированных специалистов. Знания и навыки высококлассных специалистов – ресурс, трудно поддающийся имитации. Крупные ведущие фитнес-

нес-компании традиционно нанимают специализированных представителей, обученных склонять население покупать клубные карты фитнес клубов специализированными методами.

3. Доминирование на рыночных нишах. В этом случае конкуренты могут бросить вызов старожилам только ценой затрат, не оправдываемых малым размером рынка. Портер назвал бы это стратегией фокусированной дифференциации.

4. Накопление специальных знаний и навыков. Существование как явных, так и скрытых.

5. Инвестиции в интеллектуальную собственность. Для защиты результатов этих инвестиций используются патенты и другие законные средства защиты.

6. Обладание эксклюзивным выходом на каналы сбыта. Это личные договоры с организациями и предприятиями, дающие возможность частичного финансирования своих работников занятий в фитнес-клубах, что в свою очередь может являться конкурентным преимуществом.

Компания «Метеорит Групп» использует, в том числе стратегию дифференциации, потому что существуют группы потребителей с ярко выраженными отличительными потребностями, готовых платить более высокую цену, чтобы иметь именно ту услугу и то качество, которые они хотят.

Выводы:

Компания «Метеорит Групп» Вологодского регионального сектора третьей стратегической группы осуществляет предложения дифференцированного продукта (услуг) по относительно низкой цене (вместо привычной повышенной цены). Для удовлетворения потребностей потребителей с ярко выраженными отличительными потребностями, готовых платить более высокую цену, чтобы иметь именно ту услугу, которую они хотят, компания «Метеорит Групп» применяет также стратегию фокусирования при низких издержках.

Заключение

В статье подробно изучено макроокружение, за которым следует исследование влияния структуры отрасли и конкурентов компании Вологодского регионального сектора фитнес-индустрии «Метеорит Групп», включая идентификации и исследования стратегических групп как промежуточный уровень анализа. Динамика изменений во внешнем окружении вызвана техническим прогрессом или изменениями в спросе. Было подчеркнуто, что с ростом информационной составляющей в товарах и услугах фитнес-индустрии растет сложность в определении своих конкурентов и определять ответные меры. Также наглядно показано, что компания «Метеорит Групп» может быть уверена в своих способностях своими силами создавать и накапливать нужные ей ресурсы, хотя ей в этом препятствует значительность объемов необходимых инвестиций и недостаток времени. В статье рассмотрены вопросы о том, кто является заинтересованными сторонами компании и как они могут влиять на стратегию компании «Метеорит Групп». С практической точки зрения данная статья может послужить некоторым руководством для анализа других компаний фитнес-индустрии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Jonson, G and Scholes, K (1993) *Exploring Corporate Strategy*, 3rd edn, Englewood Cliffs N.J, Prentice Hall
2. Grant, R.M. (2003) *Contemporary Strategic Analysis: concepts, techniques, applications*, 4th edn, Oxford, Blackwell
3. Газета «Коммерсантъ» №210 от 10.11.2011, стр. 12
4. Fahey, L. and Narayanan, V.K. (1986) *Macroenvironmental Analysis for Strategic Management*, St Paul, West Publishing pp.28-34
5. Porter, M.E (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York, The Free Press
6. Peteraf, C and Shanley, M (1997) 'Getting to know you: A theory of strategic group identity', *Strategic Management Journal*, Summer Special Issue, vol.18, pp.165-186.
7. Mc.Gee, J. and Segal-Horn, S. (1990) 'Strategic space and industry dynamics: the implications for international marketing strategy' *Journal of Marketing Management*, vol.6, no.3, pp.175-193.
8. Mc.Gee, J. and Segal-Horn, S. (1992) 'Will there be a European

food processing industry?' in Young,S. and Hamill,J. (eds), *Europe and the Multinationals*, London, Edward Elgar.

9. Grant,R.M.(1991) 'The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategic formulation', *California Management Review*, Spring,pp.114-135

10. Campbell, Devine M. and Young,D.(1990), *A Sense of Mission*, Economist Publications/Hutchinson.

11. Campbell, and Yeung,S(1990), *Do you Need a Mission Statement?*, Spetial Report No.1208,The Economist Publications Management Guides,London

12. Pearce, J.A. and Robinson,R.B.(2003) *Formulation, Implementation and Control of Competitive Straregy* (8 th edn), Boston MA, McGraw-Hill Irwin.

13. Winstaley,D.D., Sorabji,S.and Dawson,S (1995) 'When the pieces don't fit:a stakeholder power matrix to analyse public sector restructuring', *public Money and Management*, April-June, pp 19-26.

Статья поступила в редакцию 05.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.138

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0070

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: КОНКУРЕНТНАЯ И КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ВОЛОГОДСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО СЕКТОРА «МЕТЕОРИТ ГРУПП»)

© 2019

Парушев Александр Валерьевич, PhD, директор
«Метеорит Групп»

(162609, Россия, Череповец, Любецкая ул., 25, e-mail: paruchev@mail.ru)

Аннотация. Статья посвящена изучению основных вопросов формирования стратегии компании при влиянии внешних факторов российских товаров и услуг отрасли здоровья и красоты (ЗиК). Многопрофильность отрасли здоровья и красоты говорит о ее широкой направленности. Целью данной статьи является изучение механизмов зависимости формирования стратегии компании от внутреннего окружения на примере компании «Метеорит Групп» (представитель Вологодского регионального сектора фитнес-индустрии). В статье ставятся задачи: показать эффективность ресурсного подхода при проведении внутреннего анализа названных компаний, выявить конкурентные преимущества «Метеорит Групп», показать необходимость рассмотрения ресурсов и способностей этой компании, проанализировать конкурентную стратегию, которой следует компания «Метеорит Групп», раскрыть характер корпоративной стратегии и провести оценку ее стратегического выбора

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная стратегия, корпоративная стратегия, ресурсы, способности, заинтересованные стороны, внешнее окружение, внутренняя среда, цели, ценности, стратегический процесс, конкурентные преимущества, КФУ(ключевые факторы успеха), эффект масштаба, эффект накопления опыта, бренд, дифференциация, лидерство по затратам, фокусированная дифференциация.

STRATEGIC ANALYSIS: COMPETITIVE AND CORPORATE STRATEGY OF FITNESS-INDUSTRY COMPANIES “METEORITE GROUP”

© 2019

Parushev Aleksandr Valerievich, PhD, Director
“Meteorit Group”

(162609, Russia, Cherepovets, Lyubetskaya st., 25, e-mail: paruchev@mail.ru)

Abstract. The article is devoted to the study of the main issues of the formation of the company’s strategy under the influence of external factors of Russian goods and services of the health and beauty industry (H&B). The versatility of the health and beauty industry speaks of its broad focus. . The purpose of this article is to study the mechanisms of dependence of the formation of the company’s strategy on the internal environment on the example of the company “Meteorit Group” (representative of the Vologda regional sector of the fitness industry). The article sets the following tasks: to show the effectiveness of the resource approach in conducting an internal analysis of these companies, to identify the competitive advantages of the “Meteorit Group”, to show the need to consider the resources and capabilities of this company, to analyze the competitive strategy followed by the “Meteorit Group”, to reveal the nature of the corporate strategy and to assess its strategic choice.

Keywords: competition, competitive strategy, corporate strategy, resources, abilities, stakeholders, external environment, internal environment, goals, values, strategic process, competitive advantages, KSF (key success factors), economies of scale, experience effect, brand, differentiation, cost leadership, focused differentiation.

Стратегия, реализуемая компаниями в настоящее время.

Х. Минцберг говорил, что «...для того, чтобы стратегия считалась преднамеренной, необходимо выполнения трех условий:

1. Необходимо, чтобы руководство организации имело четкие намерения, сформулированные достаточно подробно для того, чтобы до начала действий у работников организации не было сомнений относительно поставленных целей и методов их достижения

2. Поскольку действия организации, по определению, являются коллективными, необходимо, чтобы все работники действовали в соответствии с коллективными намерениями добровольно или под контролирующим воздействием руководства.

3. Коллективным действиям в точном соответствии с коллективными намерениями не должны препятствовать внешние факторы (рыночные, технологические, политические и т.д.). В частности, внешнее окружение должно полностью предсказуемым или полностью контролироваться организацией.

Обеспечение этих трех условий представляет собой трудную задачу и поэтому существование полностью преднамеренных стратегий в реальных организациях маловероятно [2]. Согласно типологии Генри Минцберга [2] стратегии «Метеорит Групп» выглядят следующим образом (рис.1).

Для определения конкурентной стратегии компании «Метеорит Групп» (региональный представитель) была использована матрица типичных стратегий по Портеру [9] (рис. 2).

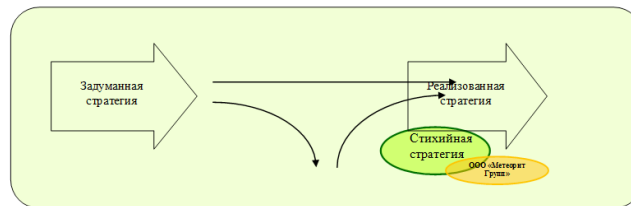


Рисунок 1 – Стратегия компаний «Метеорит Групп» по типологии Минцберга [2]



Рисунок 2 – Общие стратегии по Портеру по отношению к «Метеорит Групп»[9]

«Метеорит Групп» придерживается стратегии сочетания лидерства по затратам с дифференциацией. При помощи эффекта масштаба, эффекта накопления опыта (лидерство по затратам), найму высокоспециализированных и опытных специалистов, доминированию на рыночных нишах, накоплению специальных знаний и навыков, большим инвестициям в интеллектуальную собственность, обладанию эксклюзивным выходом на каналы сбыта (дифференциация) «Метеорит Групп» может предоставлять потребителю низкие по цене услуги, но в то же время легко приспосабливать их к самым изысканным вкусам потребителей.

Для более точного определения корпоративной стратегии воспользуемся матрицей Ансоффа [3], которая позволит квалифицировать текущий стратегический выбор по двум параметрам: товары/услуги и рынки (см. рис. 3).

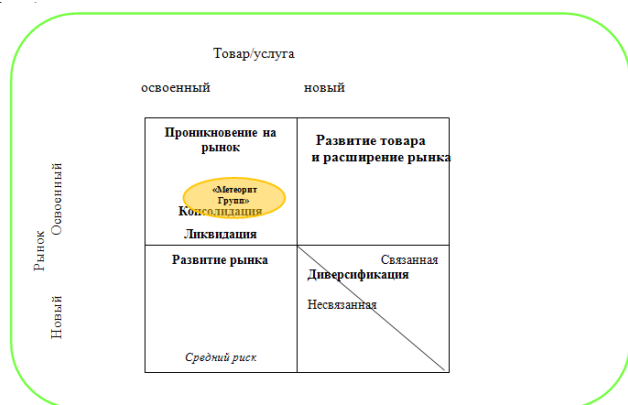


Рисунок 3 – Матрица Ансоффа для отраслевого и регионального уровня [3]

Развитие товара и расширение рынка

В корпоративной стратегии компания «Метеорит Групп» следовала стратегии проникновения на рынок, так как стремилась увеличить свою долю рынка за счет увеличения объемов продаж услуг потребителям, а также консолидировалась на уже достигнутых позициях. Корпоративная стратегия в данном случае выражается в увеличении числа фитнес клубов с существующим продуктом на существующем рынке. В Череповце за последние 3 года появилось 3 фитнес-клуба компании.

Анализ ресурсов и способностей компаний «Метеорит Групп»

Согласно Портеру [10], прибыльность компании определяется структурными характеристиками отрасли и рыночной позицией, которую компания занимает в отрасли.

Однако многочисленные исследования показывают, что отраслевой подход не дает полного объяснения внутриотраслевых различий в прибыльности.

Важные аргументы в пользу РПС (ресурсный подход к стратегии) представил Румельт [11], который показал, что только 8% различий в показателях деятельности фирм можно объяснить отраслевыми эффектами, тогда как 47% различий обусловлены эффектами бизнес-единиц.

Из этого следует вывод: если внутриотраслевые различия в прибыли превосходят межотраслевые, то отраслевые факторы не дают полного объяснения различий между компаниями по прибыльности. Позже, в работах Мак Гана и Портера [12] выводы Румельта [11] были подвергнуты сомнению.

Авторы обнаружили, что только 19% различий в прибылях фирм могут быть приписаны отраслевым эффектам, тогда как 32% объясняются спецификой отдельных фирм.

И, тем не менее, они утверждают, что уровень прибыльности фирм зависит от турбулентности внешнего

окружения и, следовательно, от уровня стабильности отрасли или сектора. Например, влияние отраслевой структуры на прибыльность фирм слабее и сильнее в менее стабильных отраслях или секторах. По мнению автора настоящей статьи отрасль здоровья и красоты является относительно стабильной отраслью (уже много лет на рынке представлены одни и те же виды спорта, которые не претерпевают изменений и пользуются неизменным спросом много лет, появляются промежуточные виды спорта такие как бодифитнес, кроссфит, которые, по личному мнению автора являются выражением консолидации отрасли). Исходя из этого, отраслевые эффекты очень высоким процентом выражают состояние отрасли.

РСП (ресурсный подход) в значительной степени обязан Прахаладу и Хамеру [13], благодаря которым появилось понятие «ключевая компетентность». Данное понятие соединяет понимание внутренних условий бизнеса с потребительскими предпочтениями. Понятие «ключевая компетентность» дает понять, как увеличить максимальную долю потребительской стоимости. Именно ее увеличение за счет развития новых ключевых компетентностей дает компании дополнительные конкурентные преимущества. В итоге, в рамках настоящей статьи важно идентифицировать те бизнес-процессы, которые создают часть потребительской стоимости, максимально приоритетной для потребителя и определить, какие ресурсы в них участвуют. Из комбинаций ресурсов и способностей образуются ключевые компетентности, из которых выделяется основная, соответствующая большей доли потребностей потребителей. Основой для исследования динамики процесса образования конкурентных преимуществ на основе способностей у «Метеорит Групп», выберем наиболее разработанный в методическом отношении подход Роберта Гранта [4].

Взаимосвязи, между ключевыми элементами «жизнедеятельности организации» отражены на рис. 4.



Рисунок 4 – Взаимосвязи между ресурсами, способностями, ключевыми факторами успеха, стратегией и конкурентными преимуществами по Р. Гранту [4]

Анализ представим с помощью пятиэтапной модели Гранта [15] (см. рис. 5).



Рисунок 5 – Ресурсный подход для анализа стратегии: практическая модель [15]

Таблица 1 – Анализ основных ресурсов компании «Метеорит Групп» по типологии Гранта (адаптировано для «Метеорит Групп» автором)

Ресурсы	Характеристика и ключевые показатели ресурсов
1	2
Материальные	
- финансовые	В связи со 100% уровнем собственного капитала предприятие характеризуется устойчивым финансовым состоянием и полным отсутствием степени зависимости от внешних источников финансирования. В связи с достаточным уровнем собственных денежных средств, отсутствием краткосрочных финансовых вложений и полным отсутствием краткосрочных обязательств, ликвидность и платежеспособность предприятия находится на достаточно высоком уровне. Компания «Метеорит Групп» принадлежит к числу «кредитно надежных», ввиду своего хорошего финансового состояния.
- физические	Рыночная стоимость постоянных активов составляет 5 млн. руб.
Нематериальные	
- технологические ресурсы	Патентов нет. НИОКР не ведутся. Новые технологии не внедряются
- репутация	Имеет репутацию компании, предоставляющей качественные стандарты, максимально учитывающие пожелания потребителя услуг. Бренд узнаваем, но недостаточно развит. Присутствие высокого количества повторных покупок в силу высокой возможности компании дифференцировать фитнес-продукт.
- культура	Имеет сильную культуру, велика роль формализации и стандартизации. Вся деятельность регулируется по определенным правилам и процедурам. К недостаткам можно отнести неблагоприятный социально-психологический климат в коллективе и недостаточную мотивацию.
Человеческие	
Навыки / знания типа «ноу-хау»	Менеджеры являются высококвалифицированными специалистами старшего возраста. Развито наставничество.
Способности к общению и сотрудничеству	Имеются долгосрочные партнерские отношения. Развито наставничество. Возникающие конфликты урегулируются путем спокойных переговоров.
Мотивация	Управление мотивацией труда персонала является недостаточно эффективным.

Таблица 2. Сопоставление ресурсов «Метеорит Групп» с конкурентами.

Конкурент / ресурсы	Материальные		Нематериальные			Человеческие		
	Финансовые	Физические	технологические	репутация	культура	Навыки знания	способность к сотрудничеству	Мотивация
Fitness studio	■	■	■	■	■	■	■	■
СК «Кузня»	■	■	■	■	■	■	■	■
СК «Локомотив»	■	■	■	■	■	■	■	■
СК «ТИТАН»	■	■	■	■	■	■	■	■
СК «Территория Фитнеса»	■	■	■	■	■	■	■	■
Alex Fitness	■	■	■	■	■	■	■	■
СК «Олимпия»	■	■	■	■	■	■	■	■
ФК «СБИ»	■	■	■	■	■	■	■	■
ФК «Жемчужина»	■	■	■	■	■	■	■	■
ФК «Фитнес-Формула»	■	■	■	■	■	■	■	■
ФК «Грация»	■	■	■	■	■	■	■	■

■ Значительный проигрыш конкуренту в данном ресурсе
■ Незначительный проигрыш
■ На равных с конкурентом
■ Выигрыш перед конкурентом

Их таблицы видно, что группа компаний «Метеорит Групп» проигрывает практически по всем показателям (кроме способностей к сотрудничеству) основному своему конкуренту «Fitness studio», а также по ряду показателей группе компаний СК «Кузня» (и тот и другой являются основными конкурентами «Метеорит Групп»). СК «Кузня» и «Fitness studio» придерживаются смешанных стратегий сочетания лидерства по затратам и диф-

ференциации, поддерживая свой бренд с помощью значительных инвестиций в рекламу.

Кроме того, сказывается довольно длительное присутствие на рынке этих компаний, поскольку они сумели создать хорошую репутацию и завоевать доверие потребителей и, как следствие, в настоящее время именно на перечисленные выше группы компаний приходится до 20% всех потребителей.

По отношению к остальным конкурентам компания «Метеорит Групп» занимает лидирующую позицию.

По Барни [14] ресурс является ценным, если он редкий, незаменимый и трудноимитируемый. Рассматривая ресурсы компании «Метеорит Групп» в этом аспекте (см. табл. 3) отметим, что всеми тремя характеристиками обладают нематериальные и человеческие ресурсы.

Таблица 3 – Ценность ресурсов «Метеорит Групп» (адаптировано автором по [14])

Ресурсы	Редкость	Подверженность имитации	Заменяемость
Материальные			
- финансовые	Не редким является	Подвержен имитации	Заменяем
- физические	Не редким является	Подвержен имитации	Заменяем
Нематериальные			
- технологические ресурсы	Не редким является	Подвержен имитации	Заменяем
- репутация	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- культура	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
Человеческие			
- Навыки/знания типа «ноу-хау»	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- Способности к общению и сотрудничеству	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить
- Мотивация	Достаточно редкий	Сложно имитировать	Сложно заменить

Наиболее наглядно способности могут быть представлены с помощью цепочки создания ценности, важнейшей модели стратегического анализа, впервые предложенной Портером [10].

На рис. 6 изображены основные бизнес-процессы (способности) создания продуктов фитнес-индустрии и их предоставления конечным потребителям в виде цепочки создания ценности.

При этом последовательные этапы в цепочке обозначают основные этапы целевой (первичной) деятельности компании – последовательность создания ценности для потребителей.

В интересах дальнейшего анализа каждая группа способностей была оценена двумя оценками (по 10-бальной шкале): первая оценка (числитель) – для данной группы стратегическая важность способностей для достижения стратегических целей компании, вторая - степень развитости, мощность реализации данной способности в компании «Метеорит Групп» (знаменатель) по отношению к аналогичным значениям параметра у наиболее сильных конкурентов.

Важно подчеркнуть, что при анализе основных способностей компаний «Метеорит Групп» с помощью цепочки создания ценности мы исходили из требуемого процесса создания ценности для данного рода деятельности.

Этот анализ и призван выявить сильные и слабые места в деятельности компании «Метеорит Групп», ключевые способности для этого вида деятельности и степень их развития в компании.

Таким образом, ключевые способности компании, которые следует использовать и поддерживать – это:

- инфраструктура – способность обеспечивать бесперебойное и эффективное обслуживание клиентов.
- снабжение/логистика – способность удовлетворения потребностей компании в необходимых материалах удовлетворительного качества по минимальным ценам в кратчайшие сроки.
- способность собственными силами на высоком качественном уровне составлять программы любой сложности.

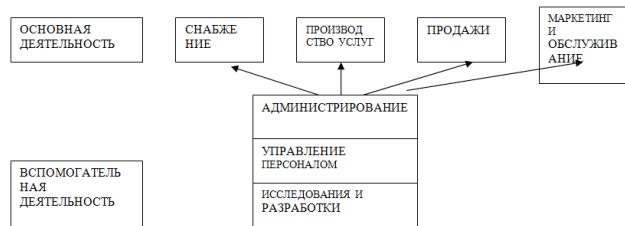


Рисунок 6 – Деятельность компании «Метеорит Групп»

Таблица 4 - Оценка деятельности компании «Метеорит Групп»

Общее управление. Не создаются новые механизмы для управляющих менеджеров. Оценка: 10,0								
Управление финансами. Уровень принятия решений в области финансов поднимается до уровня учредителей компании. Тотальный контроль затрат. Разработаны правила и регламенты взаимодействия с финансовыми контрагентами. Способность нахождения альтернативных источников финансирования в условиях сокращения региональной поддержки отрасли ЗК. Оценка: 10,7								
Инфраструктура. Соответствует масштабу бизнеса в н.в. Оценка: 10,7								
Управление человеческими ресурсами. Не ведется поиск и консолидация менеджеров из проактивного персонала, способных переломить ситуацию. Не ведется оптимизация непродуктивного персонала. Плохо адаптирована система к рынку труда, а именно: нет планирования карьеры, системы поощрений роста, система оплаты труда не учитывает личный вклад и профессиональную компетентность, почти полностью отсутствует практика делегирования полномочий. Оценка: 10,0								
Развитие технологий. На данный момент ведется разработка сайта. Модернизация и замена имеющегося оборудования, программных продуктов происходит регулярно. Оценка: 10,0								
Снабжение. Также созданы устойчивые, долгосрочные отношения с потребителями. Оценка: 10,0								
ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ								
Источники преимуществ / недостатков								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Снабжение</th> <th>Производство услуг</th> <th>Продажи</th> <th>Маркетинг и PR Послепродажное обслуживание</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Обеспечение потребителей необходимым оборудованием, созданием необходимых условий для занятий. Оценка: 10,5</td> <td>Профессионализм инструкторов, сервис. Оценка: 10,5</td> <td>Возможность общения с потребителем через интернет, в т.ч. продажа клубных карт через интернет. Оценка: 10,7</td> <td>Имеет договора с рекламными компаниями, предоставляющие скидки больше, чем конкурентам. Разработка бонусных программ, схем лояльности для потребителя. Скидки на... Оценка: 10,7</td> </tr> </tbody> </table>	Снабжение	Производство услуг	Продажи	Маркетинг и PR Послепродажное обслуживание	Обеспечение потребителей необходимым оборудованием, созданием необходимых условий для занятий. Оценка: 10,5	Профессионализм инструкторов, сервис. Оценка: 10,5	Возможность общения с потребителем через интернет, в т.ч. продажа клубных карт через интернет. Оценка: 10,7	Имеет договора с рекламными компаниями, предоставляющие скидки больше, чем конкурентам. Разработка бонусных программ, схем лояльности для потребителя. Скидки на... Оценка: 10,7
Снабжение	Производство услуг	Продажи	Маркетинг и PR Послепродажное обслуживание					
Обеспечение потребителей необходимым оборудованием, созданием необходимых условий для занятий. Оценка: 10,5	Профессионализм инструкторов, сервис. Оценка: 10,5	Возможность общения с потребителем через интернет, в т.ч. продажа клубных карт через интернет. Оценка: 10,7	Имеет договора с рекламными компаниями, предоставляющие скидки больше, чем конкурентам. Разработка бонусных программ, схем лояльности для потребителя. Скидки на... Оценка: 10,7					

Важные, но недостаточно развитые способности – общее управление, управление человеческими ресурсами, развитие технологий.

Отдельно стоит отметить управление человеческими ресурсами, которому на предприятии уделяется мало внимания.

Доступ к квалифицированным трудовым ресурсам и высокая производительность труда – один из важнейших КФУ в отрасли.

Рассмотрев структуру способностей, продолжим оценку деятельности компании «Метеорит Групп» на различных уровнях (табл.4), рассмотрим функциональные области или звенья цепочки ценности (в нашем случае это снабжение, производство услуг, продажи, маркетинг и послепродажное обслуживание) как состоящие из более конкретных способностей.

Анализируя таблицы 4,5 и 6 можно отметить, что для выполнения отдельных задач в компании имеются необходимые специализированные знания и умения работников. Однако, несмотря на это, они не используются так же, как и другие специализированные способности: например, способности, входящие в функции маркетинга и PR.

Таблица 5 - Оценка ключевых конкурентных преимуществ

Факторы	Вес	Метеорит Групп	СК «Локомотив»	СК «Кузня»
Персонал высокой квалификации	0.4	5	9	9
Спектр услуг	0.15	8	7	10
Уникальность услуг	0.3	5	5	9
Частота обновления оборудования	0.15	6	10	10

Необходимо больше внимания уделять проактивной мотивации персонала, имеющего соответствующие способности и навыки, поскольку это является основным источником преимуществ перед конкурентами, который очень трудно поддается имитации.

Следует обратить внимание на повышение добавленной ценности фитнес-продукта, а не ограничиваться

только существующими предложениями (например, организовать подбор спортивного питания к типу тренировки спортсмена и т.д.).

Оценка потенциальных ресурсов и способностей в получении повышенной прибыли показывает, что на создание устойчивого конкурентного преимущества оказывают влияние все способности вспомогательной и основной деятельности, т.е. весь бизнес-цикл производства продукта. При этом задействуются ключевые ресурсы.

Таблица 6 – Способности компании «Метеорит Групп» в сравнении с конкурентами.

Конкурент/ Функциональные способности	Снабжение	Проектирование	Производство фитнес-продуктов	Продажа фитнес-продукта	Послепродажное обслуживание потребителей	Маркетинг и PR
Fitness studio						
СК «Кузня»						
СК «Локомотив»						
СК «ТТАН»						
СК «Территория Фитнеса»						
СК «Олимпия»						
ФК «ЦБИ»						
ФК «Жемчужина»						
ФК «Фитнес Формула»						
ФК «Граница»						

■ Значительный проигрыш конкуренту в данном ресурсе
■ Незначительный проигрыш
■ На равных с конкурентом
■ Выигрыш перед конкурентом

В итоге, можно выделить основные слабые и сильные стороны «Метеорит Групп»:

Сильные стороны:

- Наличие квалифицированного персонала.
- Высокая клиентоориентированность и способность поддерживать тесные связи с потребителем. Способность компании кастомизировать программы конкретно под потребителя.
- Наличие собственного сайта и возможность предоставлять потребителю услуги через интернет.
- Тесные связи с производителями рекламы. Разработка бонусных программ, схем лояльности для потребителя.
- Удобное месторасположение, наличие парковки.
- Широкий выбор услуг
- Парковки для потребителей услуг «Метеорит Групп»
- Наличие детских программ.
- Узнаваемый бренд

Слабые стороны:

- быстрая амортизация оборудования
 - несовершенная система УЧР
 - низкая мотивация персонала.
- Развивая слабые стороны и используя сильные, появляется потенциал наращивания ценности фитнес-продукта, более активного сотрудничества с региональными регуляторами фитнес-индустрии, развития бренда и активизации маркетинговой деятельности.

Очень важно через более эффективное управление человеческими ресурсами обеспечить работоспособность команды и ее способность преодолевать неопределенность и трудности.

Предназначение компании и анализ заинтересованных сторон

Предназначение раскрывает характер взаимоотношений с заинтересованными сторонами в контексте культуры, ценностей, взаимоотношений. Формулировка предназначения раскрывает смысл существования компании, подчеркивает ее индивидуальность, описывает миссию, видение будущего. На практике такую формулировку часто именуют миссией. Таким образом, миссия – это наиболее доступная формулировка предназначения компании, которая создается для того, чтобы донести до широкого круга лиц ценности, убеждения и стратегические направления деятельности компании и ее сотрудников. В настоящее время «Метеорит Групп» говорит о своей миссии так: «Смысл нашего существования заключается в том, чтобы:

1. Совершенствовать наш бизнес в соответствии с со-

циальными изменениями.

2. Творчески уравнивать физические и духовные потребности заинтересованных сторон.

3. Разумно сотрудничать с местной, национальной и международной общественностью, следуя кодексу поведения, утверждающему безопасность, честность, справедливость и уважение прав личности.

4. Усердно трудиться, чтобы устранить разрывы между принципами и практикой нашей деятельности, добиваясь, чтобы радость и забота о нашем потребителе стали частью нашей повседневной жизни.»

Компания осознает необходимость создания сильной миссии, которая согласно Кэмпбеллу и Юнгу [5,6] является таковой. Все четыре элемента взаимно усиливают свойства друг друга. Модель миссии представлена на рис. 7 [5,6].



Рисунок 7 – Ромбовидная модель миссии Кэмпбелла и Юнга [5,6]

В основе формулировки миссии компании «Метеорит Групп» лежат три положения:

1. Поиск инновационных решений в фитнесе, обеспечивающий качественный тренинг для широкого круга потребителей.

2. Предоставление сотрудникам компании престижной работы.

3. Обеспечение высокой нормы прибыли для учредителя.

Проанализируем элементы миссии (см. табл.11):

Таблица 7 – Анализ элементов миссии по Кэмпбеллу и Юнгу [5]

Элементы ромбовидной модели	Характеристика
1	2
Предназначение (зачем существует компания?)	Получение максимальной прибыли. Работа на благо широкого круга заинтересованных лиц (учредителей, инвесторов, потребителей, сотрудников, деловых партнеров и общества в целом).
Стратегия (конкурентные преимущества и отличительные компетенции)	Качественное выполнение фитнес-продукта.
Ценности	Компания привержена системе ценностей, привлекательной для учредителей, инвесторов, потребителей, сотрудников, деловых партнеров: Качественно оказывать услуги при помощи сотрудников высокой квалификации. Уважать потребителей, партнеров и персонал Доверять и вести себя так, чтобы тебе тоже доверяли Не бояться ответственности и нести ответ за свои действия
Нормы поведения (политика и правила поведения, поддерживающие отличительные компетенции и систему ценностей)	Политика компании ориентирована на развитие технологий, эффективное управление человеческими ресурсами, эффективную организацию маркетинга и PR.

Вывод	Направления правил поведения имеют обоснование и в стратегии, и в системе ценностей => сильная миссия.
-------	--

Рассмотрим миссию группы компаний «Метеорит Групп» с точки зрения ее основных составляющих, выделенных Пирси (табл.8) [7]

Таблица 8 – Анализ основных составляющих миссии «Метеорит Групп» по Пирси [7]

Основные составляющие миссии	Характеристика
Услуга и методы ее разработки и поставки	Предоставление фитнес-услуг широкой общественности
Долгосрочные цели компании: устойчивость и рост, обеспечивающие «жизнь» компании	Добиться известности и узнаваемости бренда за счет предоставления качественных услуг, завоеваний новых рынков, расширения тесных связей с потребителем, увеличить объем продаж.
Философия компании, включающая в себя основные ценности, приоритеты и убеждения	Качественно оказывать услуги с привлечением работников компетенции высокого уровня Уважать потребителей, партнеров и персонал. Доверять и делать так, чтобы тебе доверяли Не бояться ответственности и нести ответ за свои действия.
Позиционирование	Одна из первых и перспективных компаний, предоставляющая фитнес-услуги широкому потребителю.
Нынешний и будущий общественный имидж компании	Нынешний общественный имидж: сильный и надежный профессионал, предоставляющий потребителю качественный продукт. Будущий общественный имидж: сильный и надежный профессионал, предоставляющий качественный фитнес-продукт, удовлетворяющий всевозможные потребности потребителей, заботящийся о потребителях: использующий новейшие технологии, позволяющие решать проблемы, снижать стоимость фитнес-продукта.
Принцип взаимодействия с заинтересованными сторонами	Высокая этика в методах ведения бизнеса

Таким образом, для того, чтобы миссия «заработала», компании необходимо развитие коммуникаций с потребителем, совершенствование управления человеческими ресурсами, активное совершенствование организацией маркетинга и PR, освоение новых рынков.

Таблица 9 – Анализ заинтересованных сторон группы компаний «Метеорит Групп»

№	Заинтересованные стороны	Ожидания заинтересованных сторон	Уровень власти
1	Учредитель	Получение прибыли, соответствующая отдача от инвестиций	Концептуальная и операционная власть сильная
2	Менеджеры	Самореализация с обеспечением социального пакета и уверенности в завтрашнем дне, возможности для развития карьеры, профессионального роста и развития	Концептуальная власть средняя, операционная власть сильная
3	Персонал	Обеспечение занятости, социального пакета и уверенности в завтрашнем дне. Достойный заработок. Хорошие условия труда.	Концептуальная власть слабая, операционная власть сильная
4	Поставщики	Надежность поставок, высокие этические нормы ведения бизнеса, партнерские отношения.	Концептуальная власть слабая, операционная власть сильная
5	Потребители	Надежность, высокие этические нормы ведения бизнеса, удовлетворение потребностей, приемлемые цены.	Концептуальная власть средняя, операционная власть выше средней
6	Органы государственной власти	Соответствие всем изменениям, вносимым законодательными органами власти, ежегодная отчетность о деятельности; своевременная уплата налогов; строгое соответствие всем требованиям пожарной, эпидемиологической, экологической и т.д. безопасности; социальная ответственность.	Концептуальная власть выше среднего, операционная власть слабая
7	Конкуренты	Выхода с рынка, разорения и др.	Концептуальная власть ниже среднего, операционная власть ниже среднего
8	Банковские институты	Надежность в выполнении обязательств, высокие этические нормы ведения бизнеса, партнерские отношения	Концептуальная власть выше среднего, операционная власть слабая
9	Общественность	Надежность в выполнении обязательств, высокие этические нормы ведения бизнеса, социальная ответственность	Концептуальная власть слабая, операционная власть слабая

Для анализа заинтересованных сторон используем модель Уинстанли [8], помогающая понять позиции, которые занимают заинтересованные стороны, и способы, которые они применяют или стремятся применить для реализации своей власти (см. табл. 12 и рис. 19).

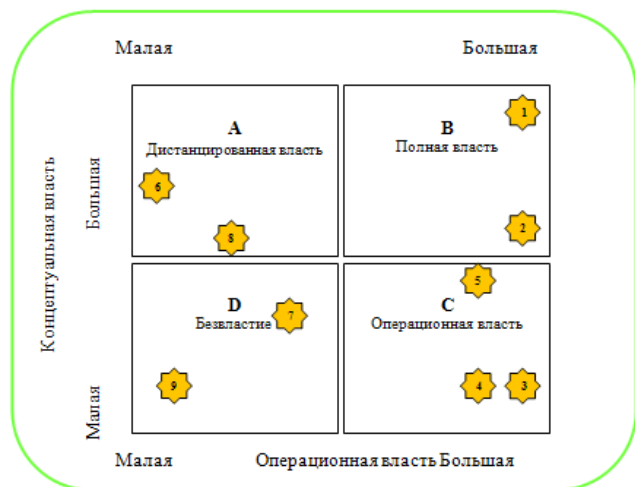


Рисунок 8 – Матрица власти заинтересованных сторон для «Метеорит Групп»[8]

Таким образом, концептуальной властью обладают: учредитель, менеджеры, органы государственной власти, банковские институты.

Властью, операционной властью обладают: учредитель, менеджеры, персонал, поставщики, потребители.

SWOT-анализ

Для проведения SWOT-анализа выделим все имеющиеся сильные и слабые стороны, а также угрозы и возможности и произведем оценку, тем самым выделив наиболее весомые из них (см. приложение 1). Далее в матрицу SWOT включим лишь позиции, имеющие большие доли (см. табл. 15).

Таблица 10 – SWOT-анализ «Метеорит Групп»

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
SWOT- анализ	<ul style="list-style-type: none"> - Тенденция усиления интереса к фитнес-услугам может свидетельствовать о перспективности развития компании. - Государственная поддержка спорта. - Рост доходов населения - Возможность оформления влюбных карт кредит - Наличие накоплений у граждан - Развитие технологий, позволяющих снижать себестоимость услуг и которые позволяют сохранять период производства услуг 	<ul style="list-style-type: none"> - Растущая инфляция и связанный с ней рост стоимости клубных карт - Рост безработицы и связанное с ней сокращение числа потребителей - Выход на рынок конкурентов с более низкими издержками и как следствие, с более дешевой ценовой политикой - Высокая зависимость от снижения спроса. - Высокая эластичность.
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	Использование сильных сторон для получения отдачи от возможностей <ul style="list-style-type: none"> - Положительная репутация, - Чистая кредитная история - Качественное выполнение фитнес- услуг. - Квалифицированный персонал 	Использование сильных сторон для устранения угроз <ul style="list-style-type: none"> - Положительная репутация, наличие квалифицированных кадров, а также способность выполнять полный цикл работ дает возможность выхода на неосвоенные сегменты
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Использование возможностей для преодоления слабостей <ul style="list-style-type: none"> - Компания имеет возможность пользоваться кредитами различных банков с целью решения проблемы, связанные с технологиями, для развития собственного бренда. - Организация имеет реальную возможность заручиться поддержкой Правительством Вологодской области, чем сейчас и занимается фирма. - Организация имеет потенциал для совершенствования управления человеческими ресурсами и налаживания более тесных связей с потребителями. 	Что поможет избавиться от слабостей и предотвратить угрозы <ul style="list-style-type: none"> - «затянуться» - уходить с рынка - улучшение предоставления качества услуг, поддержание их на высоком уровне. - параллельно открывать филиалы и представительства на неосвоенных рынках. - рассчитаться и не накапливать долги внешним кредиторам.

Таким образом, компании следует рассмотреть возможность выхода на неосвоенные сегменты, для чего имеются существенные предпосылки.

Рекомендуется развивать технологии, позволяющие снижать себестоимость фитнес-услуг. Также рекомендуется заручиться поддержкой власти, результатом которой может быть выход на новые рынки и финансовая поддержка. Кроме того, для подкрепления успеха выхода кампании на новые сегменты, необходимо развивать бренд с помощью рекламы и PR, активизировать марке-

тинг.

Сейчас становится очень важно обеспечить работоспособность команды и ее способность преодолевать неопределенность и трудности.

ВЫВОДЫ

В данной статье обсуждалось о том, как должны осуществлять конкуренцию компании фитнес-индустрии на примере Вологодского регионального представителя «Метеорит Групп», показана связь между конкурентной и корпоративной стратегией. Было показано, что подробный анализ внутренней среды, уникальность сочетания ресурсов и способностей названных компаний, цели и ценности ЗС (заинтересованных сторон) составляют «сердце» стратегического процесса, оказывают сильное влияние на выбор стратегии и служат основой конкурентных преимуществ. Именно благоприятные возможности, ресурсы и способности (их доступность) составляют основу стратегического решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Mintzberg, H. (1994) *The rise and Fall of Strategic Planning*, New York, Prentice Hall
2. Mintzberg, H., Quinn, B.J. and Ghoshal, S. (1995) *The Strategy Process*, Hemel Hempstead, Prentice Hall.
3. Ansoff H.I. (1965) *Corporate Strategy*, New York, McGraw-Hill
4. Grant, R.M. (1991) 'The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategic formulation', *California Management Review*, Spring, pp. 114-135
5. Campbell, Devine M. and Young, D. (1990), *A Sense of Mission*, Economist Publications/Hutchinson.
6. Campbell, and Yeung, S. (1990), *Do you Need a Mission Statement?*, *Spatial Report No. 1208*, The Economist Publications Management Guides, London
7. Pearce, J.A. and Robinson, R.B. (2003) *Formulation, Implementation and Control of Competitive Strategy (8th edn)*, Boston MA, McGraw-Hill Irwin.
8. Winstaley, D.D., Sorabji, S. and Dawson, S. (1995) 'when the pieces don't fit: a stakeholder power matrix to analyse public sector restructuring', *public Money and Management*, April-June, pp 19-26.
9. Hitt, M.A., Ireland, R.D. and Hoskisson, R.E. (2003) *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*, Mason, OH, Thomson South-Western
10. Porter, M.E. (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, New York, The Free Press
11. Rumelt, R. (1991) "How much does industry matter?", *Strategic Management Journal*, vol. 12, no. 3, pp. 167-185
12. McGahan, A.M. and Porter, M.E. (1997) 'How much does industry matter, really?', *Strategic Management Journal*, Vol. 39, no 3 pp 15-30
13. Prahalad, C.K. and Hamel, G. (1990) 'The core competence of the corporation', *Harvard Business Review*, May-June, pp. 79-91
14. Barney, J. (1991) 'Firm resources and sustained competitive advantage', *Journal of Management*, vol. 17, no. 1, pp. 99-120
15. Grant, R.M. (2002) *Contemporary Strategic Analysis*, 4th ed. Blackwell, Oxford.

Статья поступила в редакцию 08.07.2019

Статья принята к публикации 27.11.2019

УДК 330:658.14/.17

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0071

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СУДОСТРОЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ДОЛГОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

© 2019

Полухина Софья Алексеевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

*Санкт-Петербургский государственный морской технический университет
(190121, Россия, Санкт-Петербург, улица Лоцманская, 3, e-mail: offise@smtu.ru)*

Аннотация. В статье рассмотрены потенциальные возможности использования финансовых инструментов как источника долгосрочного финансирования предприятиями судостроения. Проведен анализ существующих источников финансирования, выявлены и определены трудности судостроительных предприятий в привлечении долгосрочного капитала, в связи с исключительной зависимостью бизнес-процессов от долгосрочного цикла постройки судна. Проведен анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности ряда судостроительных организаций на предмет стратегии формирования долгосрочного капитала: АО «ОСК», ПАО «Пролетарский завод», ПАО «Амурский судостроительный завод», ПАО «Судостроительный завод «Северная верфь», ПАО «Звезда», ПАО «Выборгский судостроительный завод», ООО «Балтийский лизинг», ОАО «Судоходная компания «Волжское судоходство». Выявлена значительная зависимость судостроительного бизнеса от кредитных ресурсов по рыночным ставкам, предлагаемых институтами кредитования. Обоснована необходимость превентивного обеспечения надежных источников долгосрочного финансирования предприятий судостроения, посредством диверсификации источников финансирования. Обозначены преимущества использования эмиссии и публичного размещения долевых и долговых финансовых инструментов судостроительным бизнесом, в сравнении с традиционными источниками финансирования. Представлена формализация и оценка факторов, влияющих на выбор финансовых инструментов для целей долгосрочного финансирования.

Ключевые слова: судостроение, долгосрочное финансирование, источники финансирования, финансовые инструменты, акции, облигации, эмиссия, диверсификация, формализация, оценка факторов.

PRACTICAL ASPECTS OF THE USING FINANCIAL INSTRUMENTS BY ENTERPRISES OF SHIPBUILDING FOR THE PURPOSES OF LONG-TERM FINANCING

© 2019

Polukhina Sofia Alekseevna, candidate of economical science,
associate professor of the chair «Accounting and audit»

*State Marine Technical University of Saint-Petersburg
(190121, Russia, Saint-Petersburg, Lochmanskay street, 3, e-mail: offise@smtu.ru)*

Abstract. The article deals with potential opportunities to use financial instruments as a source of long-term financing for shipbuilding enterprises. The analysis of existing sources of financing, identified and determined the difficulties of shipbuilding companies in attracting long-term capital, due to the exceptional dependence of business processes on the long-term cycle of construction of the ship. The analysis of accounting (financial) statements of some shipbuilding organizations for the long-term capital formation strategy is carried out: JSC «USK», JSC «Proletarsky Zavod», JSC «Amurskiy shipyard», JSC «Shipbuilding plant «Severnaya Verf», JSC «Zvezda», JSC «Vyborg shipyard», LLC «Baltic leasing», JSC «Shipping company «Volga shipping». Significant dependence of shipbuilding business on credit resources at market rates offered by lending institutions is revealed. The necessity of preventive maintenance of reliable sources of long-term financing of shipbuilding enterprises by means of diversification of sources of financing is proved. Advantages of use of issue and public placement of equity and debt financial instruments by shipbuilding business, in comparison with traditional sources of financing are designated. The formalization and assessment of factors influencing the choice of financial instruments for long-term financing are presented.

Keywords: shipbuilding, long-term financing, sources of financing, financial instruments, shares, bonds, issue, diversification, formalization, evaluation of factors.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

В современных условиях глобализация мирового хозяйства, перманентное форс-мажорное введение международных санкций в отношении отдельных стран, хозяйствующих субъектов и частных лиц, вовлеченность отраслей и предприятий в финансовую инфраструктуру конкретной страны предопределяют полноценное развитие экономики Российской Федерации лишь при условии превентивного обеспечения надежных источников долгосрочного финансирования хозяйствующих субъектов. В данном контексте особого внимания заслуживают предприятия судостроения, которые представляют одну из приоритетных отраслей промышленности, успешное развитие которой обеспечивает гарантию экономической и национальной безопасности РФ.

Длительный технологический цикл постройки судна приводит к долгосрочному аккумулярованию оборотных средств предприятия в незавершенном производстве. При этом высокая капиталоемкость судостроительного бизнеса требует привлечения долгосрочных источников финансирования, а окупаемость постройки судна значительно растягивается во времени, как отмечается современными исследователями и специалистами (В.А.

Осипов [5], И.М. Полякова [7], и др. [4, 6, 8]. В этой связи, вопрос возможности и стоимости привлечения долгосрочного капитала играет важнейшую роль в бюджете строительства конкретного судна.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Традиционными схемами долгосрочного финансирования предприятий судостроения являются банковское кредитование и лизинг. В обширной мировой практике строительство судов ведется с использованием банковских кредитов с последующей их выплатой за счет получаемого от эксплуатации судна дохода.

Между тем, интересно отметить, что в 1994 г. под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) было заключено международное «Соглашение относительно нормальных условий конкуренции» (Agreement Respecting Normal Competitive Conditions) в области судостроения, накладывающее в целях обеспечения конкурентных условий развития коммерческого сектора судостроения ограничения по следующим направлениям: масштаб государственного субсидирования; абсолютный запрет формата прямого

государственного финансирования [8].

Произошло ограничение правительственного субсидирования постройки судна размером до 9% его стоимости, были запрещены прямые и косвенные субсидии судостроению, включая экспортные субсидии, гарантии выплаты кредитов, долевое участие правительства в капитале верфей, правительственные скидки на товары и услуги, ограничено государственное финансирование проектных работ в отрасли, но разрешены правительственные гарантии по кредитам на исследования в этом направлении.

Большинство стран используют комплексный подход к государственной поддержке судостроения, допуская обход установленных правил и нормативов.

Снижение налоговой и таможенной нагрузки:

- полное освобождение судостроительных заводов от уплаты основного перечня налогов федерального и местного уровней, пониженная ставка налога на прибыль для владельца судна (Германия, Бразилия, Япония, Италия, Южная Корея, Китай);

- таможенные льготы (Германия, Япония, Италия, Южная Корея, Китай, Нидерланды, Финляндия).

Помощь в финансировании судостроительных предприятий:

- программы финансирования (США, Германия, Италия, Финляндия, Нидерланды, Япония, Китай);

- льготное кредитование преимущественно затрагивает оборонное судостроение (Нидерланды, Республика Корея);

- специальные кредитные продукты для судостроительных предприятий и иностранных заказчиков (КНР, Республика Корея);

- гарантирование экспортных кредитов (Германия - Агентство Euler Hermes).

Мероприятия по импортозамещению и развитию инфраструктуры отрасли:

- запрет использования импортных судов в определенных видах деятельности (Бразилия);

- образовательные программы подготовки инженерно-технического персонала (Япония, Сингапур).

Субсидирование предприятий отрасли: субсидирование НИОКР (Германия, Нидерланды, Бразилия, Италия, Финляндия, США, Япония, Китай, Южная Корея и др.) [5].

Сегодня мировое транспортное судостроение сконцентрировано в Восточной Азии, где лидерство перешло от Японии к Республике Корея, а затем к Китаю, такая ротация лидерства произошла при существенной государственной поддержке, заключающейся, в том числе, в программах финансирования, льготном кредитовании и специальных кредитных продуктах.

В странах с развитым судостроением банки, как правило, выдают кредиты в размере 80% от цены судна под 6-8% годовых на срок в 10-12 лет. Строительство судна должно быть в стране кредитора (гаранта), а получение кредита зарубежного банка связано с подготовкой пакета документации зарубежного формата и проведением ряда кредитных процедур, несвойственных российским банкам и непривычных для российского заемщика.

В России отлаженной системы кредитования в сфере судостроения не существует. Российские банки выдают кредиты в размере 40-60% от стоимости судна, максимум на 4-5 лет и минимум под 12-14% годовых. И это при том, что судно окупается в среднем не менее, чем за 9-12 лет эксплуатации [7].

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью данной статьи является исследование возможностей диверсификации долгосрочных источников финансирования судостроительных предприятий, посредством эмиссии и размещения долговых и долевых ценных бумаг.

Прикладная значимость исследования обусловлена потребностью хозяйствующих субъектов в долгосрочных источниках финансирования.

Практическая значимость исследования предопределена сложившейся геополитической конъюнктурой России и условиями международных экономических санкций.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Развитие международного рынка долгосрочного капитала неразрывно связано финансовыми рынками и биржевыми финансовыми инструментами. Фондовые биржи стали основной глобальной площадкой, позволяющей динамично развивающему бизнесу аккумулировать долгосрочный капитал для целей успешной хозяйственной деятельности. Предприятия судостроительной отрасли, выходя на финансовые рынки за долгосрочным финансированием, не являются исключением: ПАО «Судостроительный завод «Северная верфь», ПАО «Звезда», ПАО «Выборгский судостроительный завод», ООО «Балтийский лизинг», ОАО «Судоходная компания «Волжское судоходство» и другие.

Облигационный займ традиционно является альтернативой банковскому кредитованию. Основным преимуществом привлечения долгосрочного капитала посредством облигационных займов является участие в размещении широкого круга инвесторов, возможность косвенного инвестиционного государственного участия в судостроительном бизнесе. Широкая инвестиционная база дает компании важные конкурентные потенциалы, позволяет диверсифицировать риск зависимости от одного кредитора.

Также при выпуске облигаций у предприятий формируется публичная кредитная история. При дальнейшем своевременном осуществлении купонных выплат, инвесторы выше оценивают надежность эмитента и стоимость расходов эмитента за риск и обслуживание долга уменьшаются.

Снижение инвестиционного риска заемщика влечет за собой возможность увеличения сроков заимствования.

Конкурентная борьба между инвесторами за возможность участия в облигационном займе может снизить стоимость эмиссии и увеличить цену размещения ценных бумаг эмитента, таким образом, увеличив объемы привлеченного долгосрочного финансирования.

Минимальный объем эмиссии облигаций, при котором она становится эффективной, составляет не менее 500 млн. руб. [6].

Привлекая финансирование, посредством эмиссии и размещения облигаций, компании обеспечивают формирование долгосрочного капитала на очевидно более выгодных условиях по сравнению с банковским кредитованием. А использование финансовых инструментов в качестве источника долгосрочного капитала, бесспорно, является прогрессивным направлением корпоративного финансового управления.

Анализ консолидированной финансовой отчетности и годовой бухгалтерской отчетности АО «ОСК» за 2012-2017 годы демонстрирует, что АО «ОСК» является активным участником финансового рынка. Так увеличение собственного капитала осуществляется исключительно за счет дополнительной эмиссии акций. Одновременно российский государственный судостроительный холдинг продолжает осуществлять консолидацию государственного судостроительного бизнеса путем приобретения крупных пакетов акций и долей отдельных конкурентоспособных судостроительных компаний, динамика представлена в разделе «Раскрытие информации» на сайте АО «ОСК» [8]. Таким образом, активная роль АО «ОСК» и судостроительных компаний на финансовом рынке представлена корпоративными слияниями и поглощениями.

С точки зрения предприятий судостроения, прибегающих к продаже крупных пакетов акций АО «ОСК» с целью аффилирования, а в дальнейшем привлечения банковского кредитования посредством поручительства

АО «ОСК», представляет скорее не инструмент решения проблем долгосрочного финансирования. В данном случае имеет место механизм того же банковского кредитования, но в условиях возрастающей зависимости от российского государственного судостроительного холдинга.

В частности, ПАО «Пролетарский завод», ПАО «АСЗ», войдя в структуру АО «ОСК», осуществляли привлечение кредитования на суммы в диапазоне от 300 млн. руб. до 1 млрд. руб., лизингового кредитования на сумму 4,936 млрд. руб., при этом проценты по привлеченным средствам представлены диапазоном от 11% до 14,5% годовых [21]. В 2016 г. АО «ОСК» предоставило займ ПАО «АСЗ» на общую сумму 1,063 млрд. руб. под 13,1% годовых [12].

В то же время, деятельность промышленных предприятий РФ предусматривает использование финансовых инструментов в качестве долгосрочного источника финансирования. Однако, анализ годовых отчетов АО «ОСК» и входящих в холдинг обществ позволяет сделать вывод о низкой активности судостроительных компаний на финансовом рынке для целей привлечения долгосрочного капитала. Между тем, Устав АО «ОСК» предусматривает: «9.1. Общество может размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги, предусмотренные законодательством Российской Федерации о ценных бумагах» [10].

Положительно оценивая политику государства, направленную на развитие и сохранение судостроительной отрасли, нельзя не обратить внимания на значительную составляющую финансовой зависимости судостроительного бизнеса от банковских структур и непосредственно государственного участия, при этом стоимость привлечения долгосрочного капитала по отношению к международным рыночным ставкам не ниже, а значительно выше.

В этой связи, привлечение долгосрочного капитала посредством эмиссии и публичного размещения акций и облигаций, может рассматриваться как рыночный инструмент, с точки зрения стоимости и объемов привлечения долгосрочного финансирования, так и диверсификации зависимости от кредиторов и уменьшения вероятности потери контроля над собственной компанией.

Современный бизнес, в том числе с государственным участием, успешно использует эмиссию и размещение финансовых инструментов для целей хозяйственной деятельности. В частности, ПАО «Аэрофлот», ОАО «РЖД», ПАО «Газпром» и другие.

Рассмотренный анализ источников долгосрочного финансирования позволяет формализовать факторы, влияющие на выбор финансовых инструментов в качестве источников долгосрочного финансирования: законодательно установленные процедуры организации эмиссии и публичного размещения финансовых инструментов; стоимость привлечения долгосрочного капитала; срок заимствований (привлечения) ресурсов; объем потребности в заемных (привлеченных) ресурсах; потребность в гибком управлении эмитированными финансовыми инструментами; состояние и тенденции развития финансовых рынков; структура портфеля долгосрочного капитала; срочность привлечения ресурсов; направление использования привлеченных ресурсов; другие факторы.

Определим влияние каждого фактора и порядок выбора финансовых инструментов для целей долгосрочного финансирования.

1. Законодательно установленные процедуры организации эмиссии и публичного размещения финансовых инструментов. Выпуск долевых и долговых финансовых инструментов потребуют подготовки генеральных условий эмиссии, утверждения решения о выпуске, осуществления государственной регистрации выпуска ценных бумаг, проведения аукционов (конкурсов) по выбору финансовых посредников на рынке ценных бумаг для

осуществления размещения (андеррайтеров). Срочность привлечения долгосрочного капитала посредством финансовых инструментов также устанавливается законодательством и может составлять до 1 года в РФ.

2. Стоимость привлечения долгосрочного капитала. Для определения стоимости заемных (привлеченных) ресурсов проводится анализ рынка акций и облигаций эмитентов отрасли. Устанавливается доходность по рассматриваемым финансовым инструментам. По акциям устанавливается текущая дивидендная доходность, по облигациям доходность к погашению по выпускам облигаций. Учитываются также издержки на проведение процедуры размещения: государственная пошлина на размещение ценных бумаг, вознаграждение андеррайтеру, издержки на подготовку проспекта эмиссии ценных бумаг, комиссия биржи, комиссия депозитария и другие. Стоимость привлечения долгосрочного капитала при этом должна быть существенно ниже собственной рентабельности судостроительного бизнеса.

3. Срок привлечения финансовых ресурсов. В качестве критерия выбора по данному показателю принимается средневзвешенный срок для облигаций. Акция считается бессрочным финансовым инструментом, то есть обязательства эмитента сохраняются в формировании текущей дивидендной доходности инвесторов. Чем больше срок привлечения финансовых ресурсов, тем ниже риск рефинансирования долга и тем больше защищен эмитент от колебаний рыночной конъюнктуры. Однако, существует обратная зависимость между сроком привлечения ресурсов и их стоимостью, но эмитент при этом самостоятельно устанавливает в условиях выпуска процентный доход по облигациям, ориентируясь на рыночные условия.

4. Объем заимствования (привлечения) ресурсов. Объем привлечения ресурсов зависит от потребности в ресурсах и от возможностей рынка их предоставить (анализ инвестиционного рынка). Как было отмечено, для обеспечения ликвидности выпуска облигаций объем займа должен составлять не менее 500 млн руб. Величина минимального объема займа не является постоянной для эмитента, а определяется конъюнктурой рынка, кредитоспособностью заемщика, сроком обращения облигаций. Точное значение величины минимального объема займа неизвестно, ее определение требует специального исследования: расчета дефицита долгосрочного капитала; оценки объема рефинансирования; оценки максимального объема заимствования; оценки способности обслуживать и погашать долг за счет собственных доходов организации [4].

5. Потребность в гибком управлении эмитированными финансовыми инструментами. Финансовая нестабильность и высокая волатильность рынков капитала требует от потребителей долгосрочного капитала предусматривать возможности досрочного отзыва облигационных займов. В случае размещения акций можно предусмотреть более гибкую дивидендную политику, или возможность дополнительной эмиссии (объявленные акции).

6. Состояние и тенденции развития финансовых рынков. Наличие финансовых ресурсов на финансовых рынках зависит от состояния развития рынка, уровня инфраструктуры, видов финансовых инструментов, финансовых возможностей участников, их активности и готовности работать с эмитентами конкретной страны. В условиях международных финансовых санкций этому вопросу стоит уделить особое внимание. Правильно оценить геополитические, финансовые, государственные риски.

7. Структура портфеля заимствований (привлеченных) ресурсов. При выборе финансового инструмента эмитенту целесообразно диверсифицировать портфель заимствований (привлечений) ресурсов по инструментам, срокам погашения и кредиторам (акционерам). Диверсификация позволяет более гибко управлять при-

влеченными ресурсами, не допускать зависимости от одного кредитора (акционера). более оптимального долевого портфеля.

8. *Направление использования заемных (привлеченных) ресурсов.* Потребность в долгосрочных источниках финансирования возникает у судостроительных предприятий с реализацией основных направлений хозяйственной деятельности. Долгосрочный срок постройки судна определяет публичный выпуск акций или облигаций, как более эффективный, так как в этом случае предоставляется возможность привлечения ресурсов на длительный срок.

9. *Другие факторы.* На выбор инструментов заимствований значительное влияние оказывают и другие факторы: уровень менеджмента, кредитная история, макроэкономическая ситуация в стране, законодательная база и другие. Отбор инструмента заимствований (привлечений) ресурсов на финансовых рынках должен максимально отвечать потребностям эмитента.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы и выдвинуть ряд практических предложений. Можно сказать, что сложившаяся экономическая конъюнктура предоставляет потенциальную возможность, предусмотренную законодательством РФ и зафиксированную учредительными документами предприятий судостроения, использования долевых и долговых финансовых инструментов в качестве источника долгосрочного финансирования хозяйственной деятельности.

С целью усовершенствования теоретических и практических подходов к привлечению долгосрочных источников финансирования предприятиями судостроения в результате проведенного исследования сформулирован ряд положений:

- обоснована необходимость превентивного обеспечения надежных источников долгосрочного финансирования предприятий судостроения, посредством диверсификации источников финансирования;

- предложено, наряду с банковским кредитованием и лизингом, использование эмиссии и публичного размещения долговых и долевых финансовых инструментов широкому кругу инвесторов;

- доказано преимущество практики использования финансовых инструментов как долгосрочного источника финансирования с позиций диверсификации, объемов привлечения долгосрочного капитала и стоимости, в том числе для судостроительного бизнеса;

- проведена формализация и оценка факторов, устанавливающих порядок выбора финансовых инструментов для целей долгосрочного финансирования предприятий судостроения: специфика законодательно установленных процедур размещения финансовых инструментов, стоимость привлечения капитала, срок привлечения финансовых ресурсов, объем привлечения ресурсов, потребность в гибком управлении финансовыми инструментами, состояние и тенденции развития финансовых рынков, структура портфеля привлеченных ресурсов, направление использования долгосрочного капитала, другие факторы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
3. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
4. Глазков С. Планирование объема заимствований муниципальных образований / С. Глазков // Рынок ценных бумаг. - 2007 - № 1. - С. 65-69.
5. Осипов В.А., Жилина Л.Н., Астафурова И.С. Практика государственной поддержки судостроения в странах зарубежья // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление, 2016 № 1 (77). С. 77-86.
6. Рыбин И. А. Сравнение облигационных займов и кредитов / И. А. Рыбин // Рынок ценных бумаг - 2007. - № 1 - С. 63-64.
7. <http://transportrussia.ru/item/878-troe-v-lodke-ne-schitaya-osk.html>

html

8. http://ruspelagic.ru/organizaciya_finansirovaniya_sudost1
9. <https://www.aosk.ru/about/disclosures/>
10. https://www.aosk.ru/upload/iblock/f9e/ustav_17122018.pdf
11. https://www.aosk.ru/upload/iblock/c3a/god_otchet_2017.pdf
12. <https://www.aosk.ru/upload/iblock/d4f/godovoy-otchet-za-2016-god.pdf>

Статья поступила в редакцию 10.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.27
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0072

ОЦЕНКА СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНОВ ДФО

© 2019
AuthorID: 728163
SPIN:7777-5311
ORCID: 0000-0002-6403-8695Пташкина Екатерина Сергеевна, старший преподаватель
Департамента экономических наукДальневосточный федеральный университет
(690950, Россия, Владивосток, улица Суханова, 8, e-mail: ptashkina.es@dvfu.ru)

Аннотация. Структура любой экономической системы оказывает существенное влияние на результативность ее функционирования. Рыбная отрасль исторически является одной из базовых в экономике значительной части регионов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа (ДФО). В данной статье исследуются структурные сдвиги в основных составляющих производственной структуры рыбохозяйственного комплекса ДФО, предложена методика количественной оценки величины структурных сдвигов в рыбной промышленности региона, приводятся результаты ее апробации на примере рыбохозяйственного комплекса ДФО.

Ключевые слова: структурные сдвиги, рыбная отрасль, рыбный комплекс региона, производство рыбной продукции по отраслям, основные производственные фонды по отраслям, структура работников по отраслям, структура инвестиций.

ASSESSMENT OF STRUCTURAL SHIFTS IN THE FISHERY COMPLEX OF THE FEFD REGIONS

© 2019

Ptashkina Ekaterina Sergeevna, senior lecturer
Department of economic Sciences
Far Eastern Federal University

(690950, Russia, Vladivostok, Sukhanov street, 8, e-mail: ptashkina.es@dvfu.ru)

Abstract. The structure of any economic system has significant impact on effectiveness of its functioning. The fishing industry historically is one of the basic in economy of a considerable part of the Far Eastern Federal District (FEFD) regions. Structural shifts in the main components of the FEFD fishery complex production structure are investigated in the article, a method of structural shifts quantitative assessment in regional fishing industry is offered and results of its approbation on the example of the FEFD fishery complex are given in the article.

Keywords: structural shifts, fishing industry, regional fishery complex, production of fish products by industry, fixed business assets by industry, structure of employees by industry, investments structure.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Рыбная отрасль исторически является одной из базовых в экономике значительной части регионов, входящих в состав Дальневосточного федерального округа. Именно в ДФО имеется мощная сырьевая база, наиболее благоприятные климатические условия, наличие незамерзающих морских рыбных портов.

В настоящее время недостаточно разработаны методические и методологические вопросы формирования структуры регионального рыбохозяйственного комплекса; ее влияния на эффективность функционирования комплекса, формирование и реализацию эффективной структурной политики в рыбохозяйственном комплексе.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Значительный вклад в развитие теории и методологии структурной динамики внесли такие российские ученые, как: Л. Гордон, А.И. Анчишкин, С.Ю. Глазьев, В.Л. Макаров, Л.А. Беркович, В.С. Дунаева, Д.А. Багиров, В.Л. Иноземцев, Л.С. Казинец, Ю.В. Яременко и другие. [4,5,6,7].

Структурные сдвиги являются результатом качественных преобразований в экономике. Таким образом, очевидна бесспорность актуальности изучения сущности, характеристики и основных подходов, связанных с проблемой структурных изменений в экономике. Одним из ключевых факторов, определяющих эффективность экономической системы, выступает ее структура. Структура рыбного комплекса во многом определяет успешность его функционирования и развития. Структурные сдвиги, находящие отражение в экономической системе, входят в число детерминант её развития [4,5].

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель исследования – на основе анализа структурных

сдвигов в рыбо хозяйственном комплексе ДФО предложить методику количественной оценки величины структурных сдвигов в рыбной промышленности региона.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Для анализа базисного структурного сдвига в рыбохозяйственном комплексе регионов ДФО автором использовалась формула (1):

$$K(D_0, D) = 0,5 \sum_{i=1}^n |d_i - d_i^0| \quad (1)$$

где: $D_0 = (d_1^0, d_2^0, \dots, d_n^0)$, $D = (d_1, d_2, \dots, d_n)$, d_i^0 - удельный вес i -ой отрасли в общем выпуске в базовом периоде; $i \in \overline{1, n}$, d_i - ее удельный вес в отчетном периоде, $i \in \overline{1, n}$,

- агрегаты, характеризующие структуру системы в базовый и отчетный период соответственно [1-3].

Для характеристики производственной структуры рыбохозяйственного комплекса регионов ДФО были выделены следующие основные компоненты:

- структура произведенной рыбной продукции в разрезе отраслей;
- структура основных производственных средств (фондов) в разрезе отраслей;
- структура численности сотрудников в разрезе отраслей;
- структура инвестиций в разрезе отраслей.

Для определения интегральной оценки величины структурного сдвига в отраслевой структуре рыбной промышленности в регионах за период t используется следующая формула [4,5]:

$$S^t = a_1 S_1^t + a_2 S_2^t + a_3 S_3^t + a_4 S_4^t \quad (2)$$

где S_i^t – обобщающая оценка величины структурного сдвига за период t по i -ой составляющей отраслевой структуры рыбохозяйственного комплекса в регионе, a_i – весовые коэффициенты $i=1,2,3,4$.

Значение данных коэффициентов вычисляем с помощью метода анализа иерархий Саати [6].

Данный метод состоит в разделении проблемы на более простые элементы и последующем изучении последовательности суждений эксперта, принимающего решения по парным сравнениям [7,8].

Для вычисления весовых коэффициентов a_i были привлечены 10 экспертов, которые провели парные сравнения, используя элементы метода анализа иерархий.

Экспертами выступали ведущие специалисты предприятий рыбной промышленности, преподаватели Дальневосточного Федерального университета.

В результате вычислений был получен следующий результат:

$$S^t = 0,167 \times S_1^t + 0,248 \times S_2^t + 0,262 \times S_3^t + 0,323 \times S_4^t, \quad (3)$$

где S_i^t – оценка величины структурного сдвига периода t по i -ой составляющей отраслевой структуры рыбной промышленности для каждого региона. S^t – интегральная оценка структурного сдвига для отрасли i в момент времени t .

S^t теоретически может принимать любые значения из промежутка $[-n; n]$, где n – количество видов экономической деятельности (подотраслей) в рыбной промышленности региона [11,12].

Возможные значения интегральной оценки величины структурных сдвигов S^t в отраслевой структуре рыбной промышленности и их характеристика представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Значения базисных структурных сдвигов S^t в отраслевой структуре рыбохозяйственного комплекса и их характеристики. *

Интервальное значение S^t	Характеристика структурного сдвига
$S^t \leq 0,01$	Минимальный структурный сдвиг
$0,01 < S^t \leq 0,05$	Малый структурный сдвиг
$0,05 < S^t \leq 0,1$	Средний структурный сдвиг
$0,1 < S^t \leq 0,4$	Существенный структурный сдвиг
$0,4 < S^t \leq 0,7$	Высокий структурный сдвиг
$0,7 < S^t$	Критический структурный сдвиг

* составлено автором

Разработанная методика была апробирована на примере рыбохозяйственных комплексов Сахалинской и Магаданской области, Камчатского и Хабаровского края. В таблицах 2-5 представлены результаты вычислений величины структурных сдвигов в региональных рыбохозяйственных комплексах Дальневосточного Федерального округа по разработанной методике.

Таблица 2 – Базисные структурные сдвиги в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области с 2005 по 2017 гг. *

Год	S_1^t – сдвиг по произведенной продукции	S_2^t – сдвиг по основным фондам	S_3^t – сдвиг по работникам	S_4^t – сдвиг по инвестициям	S^t – интегральная оценка сдвига
2005	-	-	-	-	-
2006	0,371	0,059	0,008	0,145	0,125
2007	0,271	0,053	0,036	0,141	0,125
2008	0,252	0,153	0,054	0,279	0,184
2009	0,152	0,140	0,078	0,284	0,172
2010	0,189	0,141	0,088	0,300	0,187
2011	0,192	0,153	0,031	0,247	0,158
2012	0,211	0,076	0,018	0,158	0,110
2013	0,132	0,042	0,018	0,059	0,056
2014	0,308	0,082	0,020	0,311	0,177
2015	0,362	0,075	0,017	0,061	0,103
2016	0,413	0,055	0,081	0,059	0,123
2017	0,190	0,261	0,040	0,147	0,154

* Составлено автором по данным единой межведомственной информационно-статистической системы

Из представленных данных видно, что структурный сдвиг по произведенной продукции в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области был существенным за весь анализируемый период. Структурный сдвиг по основным фондам в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области за анализируемый период был нестабильным. В период с 2006 по 2007 г., в 2012 г., в 2014 по 2016 г. имел среднее значение; с 2008 по 2011 г., а

также в 2017 г. был существенным. В 2013 г. – малый. Структурный сдвиг по численности работников в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области за весь анализируемый период был незначителен и принимал либо минимальное, либо среднее значение (2006 г., 2008 по 2010 гг., 2016 г.) Структурный сдвиг по инвестициям в рыбохозяйственном комплексе Сахалинской области был существенным в 2006 по 2012 гг., в 2014 г. и 2017 г. В остальных годах сдвиг по инвестициям принимал среднее значение.

Таблица 3– Базисные структурные сдвиги в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края за 2005 по 2017 гг. *

Год	S_1^t – сдвиг по произведенной продукции	S_2^t – сдвиг по основным фондам	S_3^t – сдвиг по работникам	S_4^t – сдвиг по инвестициям	S^t – интегральная оценка сдвига
2005	-	-	-	-	-
2006	0,004	0,060	0,021	0,004	0,022
2007	0,016	0,055	0,045	0,004	0,029
2008	0,023	0,047	0,190	0,004	0,067
2009	0,020	0,072	0,236	0,004	0,084
2010	0,010	0,102	0,242	0,004	0,091
2011	0,002	0,134	0,250	0,004	0,100
2012	0,055	0,124	0,162	0,004	0,084
2013	0,051	0,199	0,230	0,004	0,119
2014	0,005	0,204	0,257	0,004	0,120
2015	0,019	0,234	0,249	0,004	0,128
2016	0,289	0,246	0,102	0,022	0,143
2017	0,215	0,268	0,193	0,302	0,251

* Составлено автором по данным единой межведомственной информационно-статистической системы

Структурный сдвиг по произведенной продукции в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края имел существенную величину лишь в 2016 году и в 2017 году. В 2006 г., 2010 по 2011 гг., 2014 г. структурный сдвиг имел минимальное значение, в 2012 по 2013 гг. имел среднее значение. В остальном периоде структурный сдвиг принимал малое значение. Структурный сдвиг по основным фондам в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края принимал среднее значение в период с 2006 по 2007 гг., а также в 2009 г. В 2008 году – малое значение, а начиная с 2010 по 2017 гг. структурные сдвиги в основных фондах рыбохозяйственного комплекса Хабаровского края были существенными. Структурный сдвиг по численности работников в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края в период с 2006 по 2007 гг. был малым, в остальном периоде структурный сдвиг принимал существенное значение. Структурный сдвиг по инвестициям в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края в период с 2006 по 2015 гг. был минимальным, в 2016 г. – малым, а в 2017 г. – существенным. Это обусловлено изменениями в структуре инвестиций рыбохозяйственного комплекса Хабаровского края – в период с 2006 по 2015 гг. большую долю в структуре занимала категория «рыболовство», однако, начиная с 2016 г. доля данной категории начинает резко снижаться.

Таблица 4 – Базисные структурные сдвиги в рыбохозяйственном комплексе Камчатского края за 2005 по 2017 гг. *

Год	S_1^t – сдвиг по произведенной продукции	S_2^t – сдвиг по основным фондам	S_3^t – сдвиг по работникам	S_4^t – сдвиг по инвестициям	S^t – интегральная оценка сдвига
2005	-	-	-	-	-
2006	0,036	0,000	0,012	0,049	0,025
2007	0,011	0,027	0,006	0,098	0,042
2008	0,019	0,176	0,004	0,124	0,088
2009	0,048	0,176	0,012	0,171	0,110
2010	0,069	0,179	0,496	0,067	0,208
2011	0,098	0,179	0,546	0,202	0,269
2012	0,829	0,179	0,666	0,196	0,421
2013	0,286	0,132	0,647	0,096	0,281
2014	0,242	0,179	0,640	0,080	0,278
2015	0,198	0,179	0,632	0,157	0,294
2016	0,175	0,179	0,637	0,134	0,284
2017	0,189	0,154	0,152	0,067	0,131

* Составлено автором по данным единой межведомственной информационно-статистической системы

Структурный сдвиг по произведенной продукции в рыбохозяйственном комплексе Камчатского края в период с 2006 по 2009 гг. был малым. В 2012 г. структурный сдвиг по произведенной продукции является критическим и, начиная, с 2013 г. по 2017 г. структурный сдвиг является существенным. Это обусловлено

влиянием экономических кризисов и адаптации предприятий данного региона к новым условиям функционирования. Структурный сдвиг по основным фондам в рыбохозяйственном комплексе Камчатского края был минимальным в 2006 г., малым – в 2007 г. В остальные года структурный сдвиг по данной категории был существенным (2008 по 2017 гг.). Структурный сдвиг по численности работников в рыбохозяйственном комплексе Камчатского края принимает минимальное значение в 2007 г. и 2008 г., малое значение в 2006 г. и 2009 г. А начиная с 2010 по 2016 гг. структурный сдвиг является высоким, а в 2017 г. – существенным. Структурный сдвиг по инвестициям в рыбохозяйственном комплексе Камчатского края принимал малое значение в 2006 г., среднее значение – 2007 г., 2010 г., 2013 г., 2014 г., а также в 2017 г. В остальном периоде структурный сдвиг был существенным (2008 по 2009 гг., 2011 по 2012 гг., 2015 по 2016 гг.).

Таблица 5 – Базисные структурные сдвиги в рыбохозяйственном комплексе Магаданской области за 2005 по 2017 гг. *

Год	S_1^1 – сдвиг по произведенной продукции	S_2^1 – сдвиг по основным фондам	S_3^1 – сдвиг по работникам	S_4^1 – сдвиг по инвестициям	S^1 – интегральная оценка сдвига
2005	-	-	-	-	-
2006	0,405	0,094	0,017	0,599	0,289
2007	0,402	0,027	0,031	0,116	0,119
2008	0,405	0,158	0,045	0,486	0,276
2009	0,262	0,288	0,028	0,522	0,291
2010	0,284	0,341	0,117	0,720	0,395
2011	0,371	0,341	0,202	0,720	0,432
2012	0,364	0,314	0,081	0,720	0,392
2013	0,368	0,318	0,192	0,720	0,423
2014	0,381	0,332	0,259	0,720	0,446
2015	0,393	0,351	0,189	0,720	0,435
2016	0,399	0,351	0,280	0,720	0,459
2017	0,405	0,351	0,579	0,720	0,539

* Составлено автором по данным единой межведомственной информационно-статистической системы

Структурный сдвиг по произведенной продукции показывает, что в 2009 по 2016 гг. в рыбохозяйственном комплексе Магаданской области происходили существенные структурные сдвиги. В 2006 по 2008 гг., а также в 2017 г. структурные сдвиги принимали высокое значение.

Структурный сдвиг по основным фондам в рыбохозяйственном комплексе Магаданской области принимал существенное значение в 2008 по 2013 гг. В 2007 году структурный сдвиг по основным фондам принимал малое значение, а в 2006 году – среднее. Структурный сдвиг по численности работников в рыбохозяйственном комплексе Магаданской области с 2006 по 2009 принимал малое значение, однако, начиная с 2010 по 2011 гг. и в 2013 по 2016 гг. в Магаданской области наблюдаются существенные структурные сдвиги. В 2017 году структурный сдвиг по численности работников в Магаданской области был высоким, в 2012 г. – средним. Структурный сдвиг по инвестициям в рыбохозяйственном комплексе Магаданской области принимает высокое значение в 2006 г., 2008 г. и 2009 гг.

Таблица 6 – Базисные структурные сдвиги в рыбной промышленности Приморского края за 2005 по 2017 гг. *

Год	S_1^1 – сдвиг по произведенной продукции	S_2^1 – сдвиг по основным фондам	S_3^1 – сдвиг по работникам	S_4^1 – сдвиг по инвестициям	S^1 – интегральная оценка сдвига
2005	-	-	-	-	-
2006	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02
2007	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
2008	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
2009	0,03	0,01	0,02	0,04	0,03
2010	0,17	0,1	0,03	0,07	0,08
2011	0,15	0,12	0,03	0,09	0,09
2012	0,17	0,03	0,04	0,06	0,06
2013	0,2	0,08	0,07	0,07	0,09
2014	0,18	0,11	0,16	0,06	0,12
2015	0,15	0,11	0,17	0,14	0,14
2016	0,18	0,08	0,18	0,18	0,16
2017	0,17	0,04	0,23	0,47	0,25

* Составлено автором по Федеральные службы государственной статистики по Приморскому краю

Структурные сдвиги по произведенной продукции в рыбной промышленности Приморского края принимает существенное значение в 2010 по 2017 гг. Значение структурного сдвига в 2017 году хоть и является суще-

ственным, но меньше уровня 2016 г., что обусловлено освоением квот на 80,6 % по сравнению с 90,6 % в 2016 г. Структурный сдвиг по основным фондам в рыбной промышленности Приморского края являются существенным лишь в 2011, 2014 и в 2015 гг., в 2008 г., 2016 по 2017 гг. структурный сдвиг принимает среднее значение. В остальных периодах значение структурного сдвига минимально. В 2006 по 2013 гг. структурный сдвиг по численности работников в рыбной промышленности Приморского края является минимальным, однако, на протяжении 2014 по 2017 гг. сдвиг принимает существенное значение. В период с 2005 по 2014 гг. структурный сдвиг по инвестициям в рыбной промышленности Приморского края принимал малое значение. Это обусловлено кризисными явлениями в отрасли – сократилось количество основных фондов, загруженность производственных мощностей, а также объем инвестиций на развитие рыбохозяйственного комплекса организаций.

Интегральная оценка структурных сдвигов по региону представлена в таблице 7.

Таблица 7 - Интегральная оценка базисных структурных сдвигов в рыбохозяйственном комплексе региона ДФО за 2005 по 2017 гг. *

Показатель	2006	2010	2012	2015	2016	2017
Интегральная оценка структурного сдвига Сахалинской области	0,125	0,187	0,110	0,103	0,123	0,154
Интегральная оценка структурного сдвига Хабаровского края	0,022	0,084	0,100	0,128	0,143	0,251
Интегральная оценка структурного сдвига Камчатский край	0,025	0,208	0,421	0,294	0,284	0,131
Интегральная оценка структурного сдвига Магаданской области	0,289	0,395	0,392	0,435	0,459	0,539
Интегральная оценка структурного сдвига Приморского края	0,02	0,08	0,06	0,14	0,16	0,25

* Составлено автором

Из таблицы 7 видно, что интегральная оценка структурного сдвига Сахалинской области является существенной за весь анализируемый период. В период с 2006 по 2008 года структурный сдвиг был минимальным. А в остальные периоды по данной позиции наблюдался высокий структурный сдвиг, что обусловлено модернизацией и реконструкцией рыбопромыслового флота. Структурные сдвиги в Хабаровском крае рыбохозяйственном комплексе по таким категориям, как: произведенная продукция, основные фонды, численность работников в большинстве своем принимали либо минимальное, либо среднее значение, что означает негативную характеристику структурных изменений в рыбохозяйственном комплексе Хабаровского края. Интегральная оценка структурного сдвига Камчатского края в 2006 году принимает малое значение, а в период с 2010 г. по 2017 гг. – существенное. За анализируемый период произошли существенные изменения в структурах по произведенной продукции, численности работников рыбохозяйственного комплекса Камчатского края по таким категориям, как: «рыболовство» и «переработка и консервирование».

Выводы исследования и перспективы дальнейших исследований данного направления. Проведенное исследование показывает, что сложившаяся структура рыбохозяйственных комплексов регионов ДФО не соответствует современным условиям развития экономики. В критическом положении находится материально-техническая база – высокий уровень морального и физического износа промыслового флота, сокращение производственных мощностей добывающих и перерабатывающих предприятий; нехватка квалифицированных кадров; значительная доля инвестиций; отсутствие концепции реформирования структуры рыбохозяйственного комплекса, последовательных и согласованных действий со стороны государства по отношению к регионам – все это указывает на необходимость преобразования в структуре рыбного комплекса регионов.

Разработанная методика оценки величины структурных сдвигов рыбного комплекса регионов ДФО показывает возможность и целесообразность ее использования как в рыбном комплексе, так и в смежных отраслях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аничкин, А.И. Прогнозирование темпов и факторов экономического роста / Сост. А.В. Суворов. – М. МАКС-Пресс. – 2003. – 300 с.
2. Беркович, Л.А. Анализ взаимосвязи темпов экономического роста скорости сдвигов в отраслевой структуре капиталовложений США / Л.А. Беркович // Современный капитализм: политико-экономические проблемы. – Новосибирск: НГУ, 1985.
3. Бутина, М.А. Методы измерения структурных сдвигов и их приложения / М.А. Бутина // Экономика и мат.методы. – 1980. – Т. 16. – вып. 4. – С. 687-695.
4. Шмидт Ю.Д., Пташкина Е.С. Исследование динамики производственной структуры рыбного комплекса Приморского края // Российское предпринимательство – 2017 – Том 18- №22.- С. 3711-3724.
5. Шмидт Ю.Д., Пташкина Е.С. Структурные изменения в рыбохозяйственном комплексе Приморского края // Российское предпринимательство -2018 Том 19 - №10 -С. 2931 – 2941.
6. Глазьев, С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? / С.Ю. Глазьев. – М.: Книжный мир. – 2017. – 610 с.
7. Жуплей И.В., Потенко Т.А., Графов Р.А. Анализ структурных сдвигов в контексте решения проблемы импортозамещения (в сельском хозяйстве Дальневосточного федерального округа и Российской Федерации в целом) // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – №8. – С. 55-61.
8. Казинец, Л. С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике / Л. С. Казинец. – М.: Экономика, 1981. – 184с
9. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. Саратов: Научная книга. 2000. с. 439
10. Рябцев В.М., Чудилин Г.И./ В.М.Рябцев, Г.И. Чудилин Региональная статистика. – М.: МИД. 2001. – 380 с.
11. Юдина, М.А. Комплексные показатели эффективности и качества структурных сдвигов в экономике России / М.А. Юдина // Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2015. – № 7. – С. 259-265.
12. Яременко, Ю.В. Структурные изменения в социалистической экономике / Ю.В. Яременко. – М.: Мысль, – 1981.
13. Сайт Федеральной службы государственной статистики России // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/> (Дата обращения: 20.04.2019)
14. Рыбохозяйственный комплекс Приморского края: Статистический сборник с аналитической запиской / Приморский краевой комитет гос. статистики. – Владивосток, 2017 – 48 с.
15. Сайт Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/> (Дата обращения: 25.06.2019).

Статья поступила в редакцию 31.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:65.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0073

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ
УСПЕХА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

© 2019

Рахманова Марина Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, руководитель Центра научных исследований, проектов и программ
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: Marina.Rakhmanova@vvsu.ru)

Аннотация. В статье описывается методический подход к оценке конкурентоспособности торговых предприятий путем определения ключевых факторов успеха. Предложен методический подход к оценке конкурентоспособности торговых предприятий, основанный на системном подходе к оценке конкурентоспособности, базирующийся на выявлении и оценке ключевых факторов успеха торговых предприятий. Особенностью данного подхода является то, что системный подход включает в себя оценку конкурентоспособности товара и конкурентоспособность самого торгового предприятия. Данный подход позволяет получить объективную и комплексную оценку конкурентоспособности торговых предприятий, выявить основные точки роста торгового предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, оценка конкурентоспособности, ключевые факторы успеха, конкурентоспособность товара, конкурентоспособность торговой организации.

**METHODICAL APPROACH TO IDENTIFYING KEY SUCCESS FACTORS
OF TRADE ORGANIZATIONS**

© 2019

Rakhmanova Marina Sergeevna, candidate of economical sciences, docent of economics and management, Director of "Center of science research, projects and programs"
Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol st., 41, e-mail: Marina.Rakhmanova@vvsu.ru)

Abstract. The article describes a methodological approach to assessing the competitiveness of commercial enterprises by determining the key success factors. A methodical approach to assessing the competitiveness of commercial enterprises, based on a systematic approach to assessing competitiveness, based on the identification and evaluation of key factors of success of commercial enterprises. The peculiarity of this approach is that the system approach includes an assessment of the competitiveness of the goods and the competitiveness of the trading enterprise. This approach allows to obtain an objective and comprehensive assessment of the competitiveness of commercial enterprises, to identify the main points of growth of commercial enterprises. The article describes a methodological approach to assessing the competitiveness of commercial enterprises by determining the key success factors. A methodical approach to assessing the competitiveness of commercial enterprises, based on a systematic approach to assessing competitiveness, based on the identification and evaluation of key factors of success of commercial enterprises. The peculiarity of this approach is that the system approach includes an assessment of the competitiveness of the goods and the competitiveness of the trading enterprise. This approach allows to obtain an objective and comprehensive assessment of the competitiveness of commercial enterprises, to identify the main points of growth of commercial enterprises.

Keywords: competitiveness, competitiveness factors, competitiveness assessment, key success factors, competitiveness of goods, competitiveness of trade organization.

В условиях развивающегося рынка традиционные методы оценки конкурентоспособности торговых предприятий нуждаются в дополнительном инструменте. Одним из таких инструментов могут рассматриваться ключевые факторы успеха.

Успех экономической деятельности торгового предприятия в любой отрасли определяется ключевыми факторами успеха. В целях эффективного развития торговых предприятий требуется повышение уровня конкурентоспособности, что, в свою очередь, невозможно без анализа и оценки ключевых факторов успеха. Поэтому основу конкурентоспособности торговых предприятий должны составлять такие факторы конкурентоспособности, благодаря которым торговая организация существенно бы превосходила конкурентов.

Основной задачей стратегического анализа торговых предприятий является выявление и объективная и достоверная оценка именно ключевых факторов, которые обеспечивают торговому предприятию достижение высоких экономических результатов в нелёгкой конкурентной борьбе. В научной литературе существуют различные точки зрения относительно понятий конкурентоспособности и ключевых факторов успеха. Многие авторы не выделяют существенных различий между этими понятиями, считая их взаимозаменяемыми.

Анализ понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность предприятия», методики оценки конкурентоспособности были рассмотрены в трудах отечественных и зарубежных ученых [1-10].

В работах вышеперечисленных ученых-экономистов существует множество спорных и дискуссионных моментов. В рассматриваемых работах не прослежива-

ется единой однозначной точки зрения, как при выборе факторов конкурентоспособности, так и при выборе инструментов и методов оценки конкурентоспособности. Авторами не рассматривалась оценка конкурентоспособности торговых предприятий с учетом выявления и оценки ключевых фактов успеха.

Проблемы анализа и оценки конкурентоспособности сложны и многогранны. Рассмотренные в научной литературе подходы к оценке конкурентоспособности торговых предприятий имеют ряд недостатков:

- многие подходы базируются на анализе общепринятого перечня факторов конкурентоспособности торговых предприятий, не делая при этом упор на факторы, которые являются уникальными или специфичными для определенной категории торговых предприятий. А также, имеется ряд групп факторов конкурентоспособности торговых предприятий, которые предприятия используют для оценки конкурентоспособности, при этом упуская из внимания факторы, например, характерные для определенной группы потребителей. Соответственно, перечень факторов будет неполный, а, следовательно, оценка конкурентоспособности торговых предприятия будет недостаточно объективной;

- часто для оценки конкурентоспособности используются экспертные методы, которые характеризуются существенной субъективностью и условностью. При таких оценках, как правило, используется факторный или математический анализ взаимосвязи исходных факторов с оцениваемыми показателями конкурентоспособности торговых предприятий. При этом, финансовые показатели эффективности деятельности торговых предприятий не учитываются при оценке уровня конкурентоспособ-

ности, так как торговые предприятия очень редко используют во взаимосвязи количественные и качественные показатели, по причине сложности их сведения к единой шкале оценок [7].

Выделенные выше недостатки существующих подходов к выявлению факторов и оценке конкурентоспособности торговых предприятий характеризуются разносторонними взглядами к трактовке понятия конкурентоспособности торгового предприятия, критериев и оценки конкурентоспособности. Еще одним важным недостатком является то, что представленные в научной литературе методы выявления факторов конкурентоспособности торговых предприятий и их оценки трудно применимы в практической деятельности торговых предприятий.

Анализ рассмотренных методик оценки уровня конкурентоспособности торговых предприятий позволяет также отметить, некоторые авторы оценивают конкурентоспособности торгового предприятия через конкурентоспособности самого товара, который они реализовывают. Или же, наоборот, конкурентоспособности торгового предприятия характеризуется такими факторами, как квалификация сотрудников, возможности предприятия. И при этом, абсолютно не принимая во внимание характеристики самого товара, а еще более часто предпочтения и запросы покупателей товара [8].

На основании анализа трудов отечественных и зарубежных авторов, под «конкурентоспособностью торгового предприятия» понимается способность торгового предприятия сформировать и использовать в долгосрочной перспективе ключевые факторы успеха, обеспечивающие предприятию устойчивое рыночное положение по сравнению с другими торговыми предприятиями. Факторы конкурентоспособности определяют средства и способы использования резервов торгового предприятия. Повышение конкурентоспособности торговых предприятий на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используется в деятельности торговых предприятий [11, 12, 13].

Системное решение проблемы управления конкурентоспособностью торговых предприятий возможно только благодаря четкому выявлению ключевых факторов успеха и их объективной оценки, ведет к повышению уровня конкурентоспособности торгового предприятия и укреплению его рыночной позиции.

Помимо разнообразия подходов к понятию «конкурентоспособность», существует в научной литературе проблема классификации факторов, из которых формируется конкурентоспособность самого предприятия. Авторы в зависимости от своих научных взглядов и области исследований обосновывают разный набор факторов, на основании которых рассчитывается как уровень конкурентоспособности торговых предприятий, так и уровень конкурентоспособности товара, реализуемого данными предприятиями [14-23].

Факторы конкурентоспособности – это, по сути, источники, из которых определяются резервы роста конкурентоспособности торговых предприятий. Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности торговых предприятий, так и в сторону уменьшения. Факторы конкурентоспособности предприятия – это то, что способствует превращении возможностей в действительность [24-32].

На конкурентоспособность предприятий, в том числе и торговых, независимо от того как определяется конкурентоспособность по отношению к конкретной отрасли, рынку либо к конкретной группе заинтересованных сторон потребителей, оказывают влияние совокупность внешних и внутренних факторов. При этом конкурентоспособность торговых предприятий ориентируется на:

- понимание нужд потребителя и тенденций их развития;
- знание поведения и возможностей конкурентов;
- знание состояния и тенденций развития рынка;
- знание окружающей среды и ее тенденций;

- умение сформировать ассортимент и довести его до платежеспособного потребителя.

Вопросы сущности ключевых факторов успеха предприятий, выявления и их классификации рассматриваются в работах разных авторов [10, 11, 23].

Теоретические проблемы ключевых факторов успеха товаров и предприятий рассматривали как зарубежные, так и российские экономисты и маркетингологи [33-38]. Анализ литературных источников позволил выделить наличие в них общего тезиса:

- важнейшей составляющей конкурентоспособности торговых предприятий любого уровня является наличие у них конкурентных преимуществ, т.е. ключевых факторов успеха;

- ключевые факторы успеха – это положительно значимые факторы деятельности торгового предприятия, которые обеспечивают ему существенное превосходство над конкурентами.

Цель любого бизнеса – улучшить свои конкурентные позиции. Даже, если в какой то период времени эффективность деятельности предприятия снижается, то оно все равно ставит перед собой задачу определить ключевые факторы успеха, способные в дальнейшем вывести компанию к поставленной цели.

Под «ключевыми факторами успеха торговых предприятий» понимается совокупность факторов, определяющих конкурентными преимуществами торговых предприятий, которые они должны учитывать для повышения уровня конкурентоспособности торговых предприятий в сравнении с конкурентами.

Ключевые факторы успеха являются «китами», на которых строится стратегия развития бизнеса, так как, концентрируя свои усилия на ключевых факторах успеха, торговое предприятие может добиться существенного успеха в конкурентной борьбе. Ключевые факторы успеха рассматриваются как альтернативные варианты действий по реализации стратегии, так и конкурентные возможности, результаты деятельности, которые каждое предприятие должно обеспечить (или стремиться к этому), чтобы быть конкурентоспособной и добиться успеха [8, 24-26, 38-43].

Под ключевыми факторами успеха торговых предприятий будем понимать совокупность факторов, по которым торговое предприятие значительно превосходит своих конкурентов [14-32].

Торговые предприятия значительно отличаются от предприятий иных сфер деятельности, таких как производства, услуг и др. Результатом деятельности любого торгового предприятия является получение прибыли посредством продажи какого либо товара. Соответственно, основным аспектом формирования конкурентоспособности торгового предприятия является сформированный спрос на товар со стороны потребителей. Актуальным моментом служит тот факт, что большинство ключевых факторов успеха будут лежать в поле исследования предпосылок и запросов потребителей данных товаров.

Анализируя поведение потребителей на всех этапах принятия решения о приобретении товаров с целью оценки конкурентоспособности, торговому предприятию необходимо:

- ознакомиться с запросами потребителей, их восприятием, мотивами и с их отношением к изучаемому товару;

- узнать, что потенциальные потребители товаров и услуг ожидают получить от приобретения;

- определить существенные факторы (критерии выбора), которые потребители используют при выборе товара или услуги;

- определить психологические характеристики потребителей, которые могут повлиять на их выбор;

- определить другие существенные аспекты поведения потребителей в ходе выбора товара.

Поведение потребителей – сложный процесс, состоящий из нескольких стадий и подверженный влиянию различных факторов. Для оценки конкурентоспособности

сти предприятий и предоставляемых товаров необходимо определить номенклатуру факторов (параметров), оказывающих влияние на процесс принятия решения потребителем о выборе товара.

Для исследования конкурентоспособности торговых предприятий основной акцент при изучении поведения потенциальных потребителей необходимо сделать на изучении мотивов покупки того или иного товара у конкретного предприятия. Это связано с тем, что предприятие может занимать выигрышную позицию в конкурентном соревновании на рассматриваемом сегменте, только в том случае если оптимизирует уровень тех параметров предприятия, которые значимы для потребителей. Для объективной оценки конкурентоспособности торгового предприятия необходимо учитывать факторы, которыми оперирует потребитель, выбирая товары и услуги на рынке. Следовательно, должна быть решена задача определения номенклатуры параметров, подлежащих анализу и существенных с точки зрения потребителя. При этом на первый план необходимо выдвигать те, которые имеют наибольшую значимость для покупателя. Обладающие наибольшей значимостью параметры должны исследоваться в первую очередь, что не исключает изучения второстепенных составляющих, которые в некоторых случаях могут оказывать ощутимое влияние на рыночный успех предприятия [44].

Весьма актуальной является задача выявления и оценки ключевых факторов успеха торгового предприятия, исходя из факторов конкурентоспособности самого предприятия и конкурентоспособности того товара, который предприятие реализовывает. Методический подход к оценке ключевых факторов успеха торгового предприятия представлен на рисунке 1.

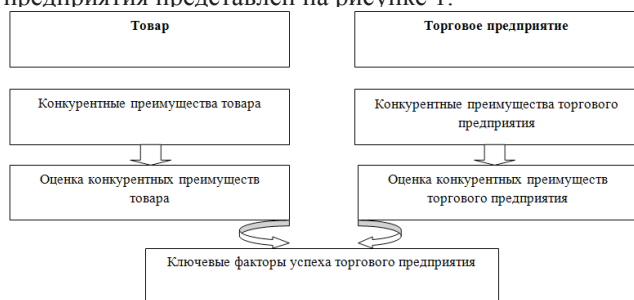


Рисунок 1 - Методический подход к оценке ключевых факторов успеха торгового предприятия (составлено автором)

Исходя из анализа факторов конкурентоспособности торговых предприятий и факторов конкурентоспособности товара, был составлен перечень факторов, из которых формируются ключевые факторы успеха всего торгового предприятия. Перечень факторов конкурентоспособности товара и торгового предприятия представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Факторы конкурентоспособности товара и торгового предприятия

Факторы конкурентоспособности торговых предприятий	Факторы конкурентоспособности товара
оборот торгового предприятия	качество товаров
рентабельность продаж	фактор новизны товара
издержки обращения	фактор условий эксплуатации товара
финансовая независимость торгового предприятия	фактор ценообразования
платежеспособность	дизайн товара
рентабельность активов и пассивов	упаковка товара
устойчивость ассортимента	программы лояльности
качество обслуживания	
уровень цен	
рыночное положение предприятия	

*составлено автором

Следует отметить, что данный перечень факторов конкурентоспособности товара и торгового предприятия не является исчерпывающим. Он может быть расширен или, наоборот, сокращен в зависимости от целей, стоящих перед торговым предприятием.

Выделение и анализ ключевых факторов позволяет разработать мероприятия повышения конкурентоспособности торговых предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абрамов М.Ю. Комплексная конкурентоспособность продукции. М.: ЭПИКОН, 2013. 83 с.
2. Белковский А.Н. Конкурентная стратегия и Россия // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 5. С. 3-8.
3. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2015. 195 с.
4. Кныш М.И. Конкурентные стратегии. СПб.: «Питер», 2013. 284 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2013. 496 с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента. М.: Вильямс, 2013. 657 с.
7. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. 526 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2012. 448 с.
9. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 2014. 269 с.
10. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 2012. 400 с.
11. Азоев Г.Л. Маркетинг. М.: ОАО «НПО «Экономика», 2014. 362 с.
12. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: ИНФРА-М, 2014. 310 с.
13. Миненко К.А., Петрук Г.В. Влияние внешних факторов на деятельность малого предпринимательства пищевой отрасли // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8-5. С. 937-941.
14. Ходарина Н.В. Повышение эффективности регулирования товарных рынков промышленной продукции с ограниченной конкуренцией // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2013. № 3. С. 243-248.
15. Пичугин О.А. Применение технологий стратегического и антикризисного управления конкуренцией на рынке сельскохозяйственной продукции региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Уральская государственная сельскохозяйственная академия. Екатеринбург, 2012.
16. Воронин Б.А., Митин А.Н., Пичугин О.А. Основные технологии при разработке стратегии управления конкуренцией на рынке сельскохозяйственной продукции региона // Аграрный вестник Урала. 2012. № 11-2 (106). С. 46-50.
17. Лапина М.Л., Новосельцев В.И., Толкач М.В. Балансные условия бескризисного функционирования экономических систем с конкуренцией // Моделирование систем и процессов. 2013. № 2. С. 41-44.
18. Беспалько В.А. Конкурентная устойчивость в управлении промышленными предприятиями на рынках продукции с ограниченной конкуренцией // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2. С. 505-509.
19. Михнева С.Г., Рыжкова Ю.А., Батова В.Н. Значимость и место России на мировых рынках по уровню конкурентоспособности // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2 (18). С. 174-180.
20. Демченко С.Г. Повышение конкурентоспособности продукции промышленных предприятий - адекватный ответ на западные санкции: методологический подход // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 1 (33). С. 10-16.
21. Григорян Е.С. Управление конкурентоспособностью предприятия // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2015. Т. 3. № 6 (28). С. 310-319.
22. Шнайдер О.В., Федулова Н.Н. Основные пути повышения эффективности использования производственного потенциала предприятия // Балканско научно обозрение. 2017. № 1. С. 40-42.
23. Management trade: the new competition between nation. Cambridge: Ballinger Pub. Co, 2015. 204 p.
24. Фуколова Ю. Почему продавать будем? // Секрет фирмы. 2012. № 3. С. 17-19.
25. Patton C., Sawicki D. Basic methods of policy analysis and planning. Cliffs, NJ: Prentice Hall, 2014. 480 p.
26. Перук Г.В., Устич И.С. Обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства на материалах предприятий Амурской области // Фундаментальные исследования. 2014. № 6-7. С. 1464-1468.
27. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. СПб.: Питер, 2012. 560 с.
28. Невская Н.А. Формирование кадровых индикаторов национальной конкурентоспособности с учетом влияния санкций // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 116-118.
29. Пупко Е.Г. Стратегический маркетинг как элемент стратегического управления // Гуманитарни Балкански изследвания. 2017. № 1. С. 38-40.
30. Кузьмина П.И. Конкурентоспособность бизнес-деятельности организации и определяющие ее факторы // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1 (29). С. 116-122.

31. Генералов И.Г., Суслов С.А. Методические подходы к оценке конкурентоспособности организаций // Вестник НГИЭИ. 2016. № 9 (64). С. 31-38.
32. Шнайдер В.В., Данилов А.П., Чапурина Е.В. Инструменты мониторинга устойчивого развития экономических субъектов // Научен вектор на Балканите. 2017. № 1. С. 48-49.
33. Басовский Л. Современный стратегический анализ. М.: Инфра-М, 2013. 256 с.
34. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. М.: Международные отношения, 2012. 157 с.
35. Пласкова Н. Стратегический и текущий экономический анализ. М.: Эксмо, 2012. 640 с.
36. Томсон А.М. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2012. 928 с.
37. АAKER Д.А. Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2011. 496 с.
38. Kuzubov A.A., Shashlo N.V., Petruk G.V., Korostelev A.A. Developing a supply chain subsystem to manage the process of obstacle elimination for the innovative development of business entities // International Journal of Supply Chain Management. 2018. T. 7. № 5. С. 621-631
39. Мильнер Б.З. Теория организации. М.: ИНФРА-М, 2014. 336 с.
40. Моисеева Н.А. Маркетинговая активность как фактор конкурентоспособности фирмы. М.: Маркетинг, 2013. 34 с.
41. Павлова Н.Н. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности товара // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 1. С.52.
42. Lehmann D. Analysis for marketing planning. Homewood, IL: Irwin, 2014. 189 p.
43. Андрианов В.С. Конкурентоспособность в мировой экономике // МэиМО. 2013. № 3. С. 47-57.
44. Рынок. Бизнес. Коммерция. Экономика / под общей ред. Л.П. Дашковой. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2013. 219 с.

Статья поступила в редакцию 04.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.24

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0074

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИГОРНОГО БИЗНЕСА

© 2019

Тилиндис Татьяна Витальевна, кандидат технических наук, доцент кафедры
«Международный маркетинг и торговля»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: tiltat@yandex.ru)*

Рудич Виолетта Денисовна, менеджер по продажам

ООО «Фреш 25»

(690069, Россия, Владивосток, улица Давыдова, 18, e-mail: rudich_violetta@mail.ru)

Аннотация. Предпринимательская деятельность играет важную роль в экономике государства. Активное участие населения в предпринимательстве положительно сказывается на росте благосостояния самого населения, помогает решить социально-экономические проблемы, а также способствует экономическому росту всей страны. Налоговые отчисления от экономической деятельности населения формируют основную часть государственного бюджета. Поэтому государство должно быть заинтересовано в стимулировании предпринимательской активности населения. На данный момент существует много различных государственных программ по развитию малого и среднего бизнеса, но, к сожалению, не все из них достаточно эффективны. Предприятия малого и среднего бизнеса продолжают сталкиваться с множеством препятствий на пути осуществления экономической деятельности. В ходе данного исследования был проведён анализ государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере игорного бизнеса. Эта сфера коммерческой деятельности является прибыльной не только для её организаторов, но и для государства. В России такой вид бизнеса облагается самыми высокими налогами. Поскольку государство заинтересовано в пополнении бюджета, оно должно поддерживать данный сектор предпринимательства, формируя эффективную законодательную систему регулирования. Однако, были выявлены различные преграды, создаваемые государством на пути осуществления развития игорного бизнеса. Наличие этих препятствий было подтверждено исследованием ВЦИОМ. В конце статьи предлагаются рекомендации по устранению обнаруженных проблем.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, государственное регулирование, игорный бизнес, малый и средний бизнес, государственное регулирование игорного бизнеса, азартные игры, проблемы игорного бизнеса.

PROBLEMS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES REGULATION, INCLUDING GAMBLING BUSINESS

© 2019

Tilindis Tatiana Vitalievna, Candidate of Technical Science, associate Professor
of the Department of International Marketing and Trade

*Vladivostok state University of Economics and service
(690014, Russia, Vladivostok Street, Gogol, 41, e-mail: tiltat@yandex.ru)*

Rudich Violetta Denisovna, manager of sales

LLC «Fresh 25»

(690069, Russia, Vladivostok, Davydov street, 18, e-mail: rudich_violetta@mail.ru)

Abstract. Entrepreneurial activity plays an important role in the economy of the state. The active public participation in entrepreneurship has a positive effect on the growth of the well-being of the population, helps to solve social and economic problems, and also contributes to the economic growth of the whole country. Tax deductions from the economic activity of the population form the main part of the state budget. Therefore, the state should be interested in stimulating public entrepreneurial activity. At the moment there are many different government programs for the development of small and medium-sized businesses, but, unfortunately, not all of them are effective enough. Small and medium-sized businesses continue to face many obstacles to economic activity. In the study, an analysis of gambling business regulation was conducted. This area of commercial activity is profitable not only for its organizers, but also for the state. In Russia, this type of business is subject to the highest taxes. Since the state is interested in replenishing the budget, it should support this business sector, creating an effective legislative system of regulation. However, various barriers created by the state in the way of gambling business were revealed. The presence of obstacles was also confirmed by a VTsIOM study. At the end of the article, we offer recommendations for addressing these problems.

Keywords: entrepreneurial activity, government regulation, gambling, small and medium businesses, government regulation of gambling, gambling, gambling business problems

Предпринимательство можно назвать платформой, на которой государство развивается и растет в условиях рыночной экономики. На сегодняшний день оно является одним из важнейших элементов экономики [1], определяющий темпы ее роста, способствующий поддержанию и развитию конкуренции и формирующий новый социальный слой общества. Также предпринимательство является ключевым фактором, обеспечивающий инвестиционный климат и макроэкономические показатели в целом [2]. Следовательно, от того, насколько совершенно предпринимательство в той или иной сфере, напрямую зависит уровень развития и самой страны. Поэтому государство уделяет должное внимание регулированию предпринимательской деятельности в части формирования его законодательных требований, однако отмечается тенденция их недостаточного практического применения предприятиями, что связывают с системой налогообложения, финансово-кредитными механизма-

ми, административными барьерами [2].

Данные проблемы характерны и для игорного бизнеса. На сегодняшний момент установлено, что государство сформировало пакет требований к данному виду деятельности, но они являются достаточно жесткими и предназначены только для крупных игроков, соответственно малый и средний бизнес имеет преграды к организации и осуществлению этого вида предпринимательства, что становится сдерживающим фактором для развития игорного сектора бизнеса.

Вследствие вышеизложенного целью исследования является выявление и анализ проблем предпринимательской деятельности, в том числе игорного бизнеса, с точки зрения государственного регулирования.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

– проанализировать нормативно-правовые акты, регулирующие отношения, возникающие при организации

и ведении предпринимательской деятельности;

– рассмотреть государственное законодательство в области игорного бизнеса;

– подтвердить и обосновать выявленные проблемы, опираясь на результаты социологического исследования всероссийского центра изучения общественного мнения.

Практическую значимость работе придает запрос бизнеса.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в трех областях: экономической, административной и технической. Основой этого регулирования являются правовые нормы. На первом этапе исследования важно было понять, в какой сфере правового регулирования существуют проблемы. Для того, чтобы выявить их, нам необходимо провести анализ законодательных требований.

На уровне государственного регулирования существуют законы, устанавливающие требования к осуществлению предпринимательской деятельности; регулирующие правовые положения участников предпринимательской деятельности, материальные блага и результаты интеллектуальной деятельности и связанные с ними средства индивидуализации; законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность субъектов предпринимательства; законы, направленные на защиту права и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности; и законы, регулирующие отдельные виды предпринимательской деятельности. При анализе законодательной базы предпринимательской деятельности установлено, что государственное регулирование обеспечено всеми необходимыми законодательными актами.

Но, несмотря на то, что государство обеспечивает предпринимательскую деятельность всеми необходимыми законами, возникают проблемы в регулировании малого и среднего бизнеса, а именно: наличие недостатков в нормативно-правовой базе, отсутствие эффективных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития предпринимательства, необходимость преодоления излишних административных барьеров на всех этапах деятельности торгового предприятия, непродуктивная государственная система поддержки малого и среднего бизнеса [3]. Крупные предприятия чаще всего с данными проблемами не сталкиваются.

Больше всего вопросов у предпринимателей в целом возникает как раз в области экономического регулирования [4], по той причине, что налоги, пошлины и т.п. являются достаточно затратной статьей расходов организации. Так, например, повышение НДС в 2019 году определенно не стало стимулом для увеличения предпринимательской активности.

Что касается игорного бизнеса, то подробно изучим требования, предъявляемые законодательством к организаторам данного вида деятельности. Как известно, данный сектор бизнеса связан с «наличными» денежными средствами, что приводит к усложнению функции государства в части контроля над деятельностью игорных заведений [5]. Из-за существования большого количества подпольных казино в 2000-х, по причине которых государственный бюджет терял колоссальные денежные поступления, государство решило пойти по пути жесткого регулирования данного вида деятельности и в декабре 2006 г. вступил в силу ФЗ №244 «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ №244) [6]. Данный законопроект предъявляет ряд жестких требований и диктует условия желающим организовать деятельность в игорной сфере.

С вступлением ФЗ №244 ситуация не стала лучше, так из-за отсутствия опыта в регулировании данного вида деятельности государству до сих пор сложно его контролировать [7]. В подтверждение этому служит

рост числа осужденных за организацию подпольных казино [8].

Самым главным нововведением, вступившим в силу с 1 июля 2009 [9] в ФЗ №244 стало то, что осуществление деятельности по организации и проведению азартных игр (казино и залы с игровыми автоматами) на территории Российской Федерации разрешено исключительно в игорных зонах. На 2019 год данных зон пять, а именно: Республика Крым, Алтайский край, Краснодарский край, Приморский край, Калининградский край [10]. Данное ужесточение законодательства поспособствовало тому, что еще большее число организаций перешло в теневой бизнес.

Также ФЗ №244 устанавливает требования к стоимости чистых активов, которые в течение всего периода осуществления деятельности по организации и проведению азартных игр не могут быть менее 600 миллионов рублей [10]. Тем самым государство исключает из данного сектора малый и средний бизнес [5]. Но ведь во всех развитых странах мира на долю малого и среднего бизнеса приходится около 60-70% ВВП [11]. Поэтому малое и среднее предпринимательство является неотъемлемым элементом любой макроэкономической системы [12]. Следовательно, нецелесообразно «отрезать» его от возможности организации такого прибыльного сектора для государства как игорный бизнес.

Следующий критерий, который является препятствием для организаторов игорного бизнеса – это налогообложение. Из всех видов предпринимательства в России игорный бизнес облагается самыми большими налогами. Налоговый кодекс устанавливает ставки, которые определяются законами субъектов РФ в следующих пределах: за один игровой стол от 50000 до 250000 рублей, за один игровой автомат от 3000 до 15000 рублей. И при этом налоговым периодом признается календарный месяц [13]. Из-за таких больших налогов данный сегмент является для государства весьма прибыльным [14], что должно породить заинтересованность государства в развитии данной сферы.

Для того, чтобы открыть казино или зал с игровыми автоматами на территории РФ необходимо получить лицензию. Выдачей данных лицензий на организацию игорного бизнеса в России занимается Федеральная налоговая служба (ФНС). Данная процедура сопровождается рядом требований к организатору, о которых говорилось выше (стоимость чистых активов, территориальное расположение) [15].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что существует достаточное количество преград для развития предпринимательства в области игорного бизнеса. С точки зрения экономического регулирования и территориального ограничения игорного бизнеса законодательство является достаточно жестким. Не все выбранные государством игорные зоны оказываются привлекательными для туристов и оправдывают себя, так как игорный бизнес может развиваться только при наличии хорошей транспортной инфраструктуры, постоянного туристического потока и города-миллионника поблизости [6]. Несмотря на то, что на территории РФ онлайн казино запрещены на законодательном уровне, это не мешает им спокойно существовать в интернет пространстве.

Жесткое законодательное регулирование является основной причиной, по которой падает предпринимательская активность в РФ. Проблемы подтверждаются соответствующими исследованиями.

В целях анализа предпринимательской деятельности, в том числе игорного бизнеса, необходимо изучить отношение населения России к предпринимательству в целом.

Для исследования также было необходимо выяснить: какие существующие барьеры препятствуют успешному предпринимательству и какие факторы, по мнению населения, влияют на успех в данной деятельности. По данным Всероссийского центра изучения общественно-

го мнения [16] (далее – ВЦИОМ) установлено, что отношение к бизнесу в РФ дифференцируется в зависимости от его масштабов: к малому и среднему бизнесу россияне относятся лучше (90% положительно), чем к крупному (67% положительно). При анализе подобного исследования во ВЦИОМ за 2009 год наблюдается тенденция к улучшению отношения к малому и среднему бизнесу, 79% респондентов сообщили о положительном отношении. К крупному бизнесу относятся не так положительно, возможно, часть населения не считает доход крупного бизнеса честным, что и вызывает негативную реакцию. Значит, есть смысл направлять силы на развитие малого и среднего предпринимательства.

Уровень предпринимательской активности за 2008 и 2017 года, по данным исследования [16], изменился. Результаты представлены на рисунке 1.

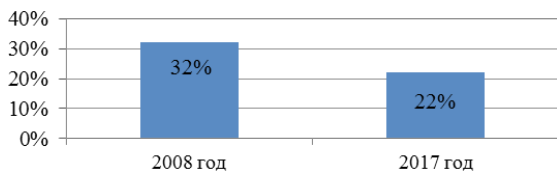


Рисунок 1 - Доля желающих открыть свой бизнес

Как видно из рисунка 1, за 9 лет доля желающих открыть свой бизнес упала на 10%. Если относить данные результаты к игорному бизнесу, то такой спад желающих открыть свой бизнес связан со вступившим в силу с декабря 2006 года ФЗ №244, который на сегодняшний день запрещает организацию игорного бизнеса по всей России, кроме специальных 4 зон, на 2019 год данных зон 5 [17]. После введения данного закона часть казино закрылось, а некоторые ушли в подполье. С каждым годом количество судебных дел в отношении незаконной организации игорного бизнеса растет, а наказания ужесточаются [18]. Жесткие требования к организаторам игорного бизнеса при получении лицензии также не способствуют повышению интереса.

По данным информационного источника [16], большинство респондентов (53%) считают наличие стартового капитала главным для успешного бизнеса. Результаты опроса представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 - Главные факторы успеха в бизнесе

Из рисунка 2 видно, что второе место занимает такой фактор как команда (34%), а на третьем - значимость личных качеств предпринимателя (24%). Начать собственное дело, по словам респондентов, в первую очередь помогло бы улучшение материального благосостояния. Не зря большинство респондентов наличие стартового капитала считают одним из самых главных факторов, ведь строительство, закупка профессионального оборудования, наем кадров и т.п. действительно требуют немалых вложений. Все это можно отнести и к игорному бизнесу, деятельность которого невозможно осуществлять без закупки соответствующего дорогостоящего оборудования (игровые автоматы, столы и др.).

Касательно существующих барьеров, по данным исследования [16], большинство респондентов считают бюрократию и административное давление основными и неизменными препятствиями для открытия бизнеса в России, в том числе игорного. За 8 лет исследований

фактор административного давления на бизнес остался почти неизменным (27% в 2009 году и 26% в 2017 году).

По результатам проведенных исследований [19] большинство предпринимателей считают, что главные трудности заключаются в подборе сотрудников и нехватке опыта и знаний у самого предпринимателя. На рисунке 3 приведены полученные данные.



Рисунок 3 - Основные препятствия в бизнесе, по мнению предпринимателей

Из рисунка 3 видно, что на первое место среди препятствий предприниматели ставят трудность в подборе сотрудников (31%) и нехватку опыта и знаний у самого предпринимателя (31%), а также личные барьеры (неуверенность в себе, страх) предпринимателя (26%). Как мы видим, в целом, сами предприниматели не сталкиваются с трудностями государственного регулирования или барьерами, связанными с этим, но, однако, так как наш объект исследования – предпринимательская деятельность в области игорного бизнеса, то выше уже установлено, что законодательные барьеры всё-таки существуют.

Стоит отметить, раз большинство респондентов считает, что при создании бизнеса возникают трудности в подборе сотрудников, это можно считать одной из причин упадка предпринимательской активности (рисунке 1). Исходя из данных, можно сделать вывод, что большинство предпринимателей сомневаются в возможности подобрать достаточно квалифицированный персонал в данной области. Отсюда возникает проблема дефицита квалифицированных кадров. Подбор обслуживающего персонала является одним из важнейших вопросов при организации работы игорного заведения. Работа в сфере игорного бизнеса специфична, поэтому набрать штат для такого рода деятельности достаточно сложно.

Также, по данным исследования [19] установлено, что 36% предпринимателей считают снижение налогов или введение налоговых каникул для новых бизнесменов необходимым нововведением со стороны государственного регулирования бизнеса. Выше уже было сказано, что игорный бизнес облагается большими налогами. Снижение налоговых ставок способствовало бы повышению интереса предпринимателей к данной области бизнеса.

По данным исследования [16] роль бизнеса населением России оценивается положительно. Большинство респондентов видят основную пользу от бизнеса в создании рабочих мест (28%), а также пополнении государственного бюджета (13%), повышении доступности (12%) и ассортимента товаров и услуг (10%). Игорный бизнес в частности предоставляет много рабочих мест, и за счёт его существования бюджет государства пополняется большими налоговыми поступлениями. По этим причинам игорный бизнес можно считать важным в формировании экономики страны.

По данным исследования [19] был сформирован перечень предложений от предпринимателей к российским властям. Он включает в себя следующее:

- снижение налогов (36%),
- снижение ставок по кредитам (12%),
- упрощение отчетности/бюрократии (10%),
- поддержка и субсидии (7%),

- независимый суд (7%),
- сокращение проверок (5%),
- введение предмета «Предпринимательство» в школах и вузах (5%),
- прочее (18%).

По этим данным видим, что большинство предпринимателей не устраивают высокие налоги, поэтому данный критерий можно считать одним из главных препятствий в ведении успешного бизнеса и в желании заниматься данным видом деятельности. Не оставим без внимания такой критерий, как введение предмета «предпринимательство» в школах и вузах, так как по рисунку 3 был сделан вывод, что предприниматели сомневаются в наличии квалифицированных специалистов. Однако, решить эту проблему можно с помощью внедрения обязательных образовательных программ, которые способствуют осведомлению населения о ведении предпринимательской деятельности. При таком изменении процент озабоченности в подборе сотрудников гарантированно снизится, а уровень предпринимательской активности вырастет.

Таким образом, в государственном регулировании предпринимательской деятельности, в том числе сфере игорного бизнеса, существуют проблемы. Для успешного развития предпринимательской деятельности, а следовательно, экономики страны в целом, необходима продуктивная система поддержки бизнеса, которая будет стимулировать предпринимательскую активность. Что касается игорного бизнеса, то организаторы часто сталкиваются с проблемами, которые затрудняют деятельность в данной сфере. Инфраструктура азартных игр в Российской Федерации развивается в пользу крупного бизнеса и во вред среднему и малому, что вряд ли является рациональным со стороны поступления налогов, а также со стороны создания рабочих мест в индустрии отдыха небольших городов с низким уровнем дохода [20].

Игорный бизнес может быть прибыльным как для организаторов, так и для государства, необходимо развивать данный сектор, а не ограничивать его. Данные проблему можно решить путем внесения изменений в законодательство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бирюков В.В., Соловьева Е.А. Структурные изменения в секторе малого и среднего предпринимательства в условиях формирования инновационной экономики // Омский научный вестник №4 (131) 2014. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strukturalnye-izmeneniya-v-sektore-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-usloviyah-formirovaniya-innovatsionnoy-ekonomiki>
2. Сулейманова К.Р. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: проблемы и тенденции // Российское предпринимательство 16(16) 2015. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-predprinimatelskoj-deyatelnosti-problemy-i-tendentsii>
3. Данилюк Ю.В., Шульцев В.А., Цой Л.А. Развитие системы инфраструктурного обеспечения функционирования малого предпринимательства // Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого №86 2015. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-sistemy-infrastrukturalnogo-obespecheniya-funktsionirovaniya-malogo-predprinimatelstva>
4. Исследование НАФИ и платформы для предпринимателей «Деловая среда»: проблемы бизнеса в России сегодня // Аналитический центр НАФИ – 05.03.2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://nafii.ru/analytics/issledovanie-problemy-biznesa-v-rossii-segodnya/>
5. Степасюк С.А. Государственное регулирование игорного бизнеса // Интерактивная наука 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-igornogo-biznesa>
6. Почему российские игорные зоны так и не заработали за 10 лет // Ведомости 14.01.2019. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2019/01/14/791383-igornie-zoni>
7. Козлова А.Л. Проблемы регулирования игорного бизнеса в Российской Федерации // Экономика и менеджмент инновационных технологий №4 2014. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/04/5015>
8. За казино ответит арендодатель. Правительство предложило новый способ борьбы с азартными играми // РБК 07.06.2016. [Электронный ресурс] // Режим доступа <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/06/08/5756ee839a79470e73860be2>

9. Регулирование деятельности по организации и проведению азартных игр на территории Российской Федерации // Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/10/main/broshura_AI_19102017.pdf

10. Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 29.12.2006 № 244-ФЗ // Консультант плюс. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64924/

11. Доклад к заседанию Государственного совета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Министерство экономического развития России 12.01.2016. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallbusiness/201601128507>

12. Европейский опыт налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства // Вестник Адыгейского государственного университета. Выпуск 3(185) 2016. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskiy-opyt-nalогоvogo-stimulirovaniya-malogo-i-srednego-predprinimatelstva>

13. «Налоговый кодекс Российской Федерации» часть 2 от 05.08.2000 № 117 ФЗ // Консультант плюс. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

14. Сколько денег приносит игорный бизнес другим государствам // НЭП финансовый журнал [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://nep.co.il/skolko-deneg-igorniy-biznes-prinosit-drugimgosudarstvam/>

15. Как получить лицензию для открытия своего казино в России // GRW 18.05.2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://rgweek.com/ru/article/kak-poluchit-litsenziyu-dlya-otkritiya-svoego-kazino-v-rossii-88834>

16. Предпринимательство в России: доверие, барьеры и факторы успеха // ВЦИОМ 09.10.2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116444>

17. Малая Т. Н., Шарипкова Д.С. О требованиях к юридическим лицам – организаторам игорного бизнеса // Universum: экономика и юриспруденция 2015. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-trebovaniyah-k-yuridicheskim-litsam-organizatoram-igornogo-biznesa>

18. Наказание за подпольные казино будет ужесточено // Российская газета 18.07.2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://rg.ru/2018/07/18/nakazanie-za-podpolnye-kazino-budet-uzhestocheno.html>

19. Бизнес-школа Сколково и ВЦИОМ: почему российское общество не доверяет предпринимателям // Сколково. Московская школа экономики 09.10.2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.skolkovo.ru/public/ru/press/news/item/4647-2017-10-09-wciom/>

20. Степасюк С.А. Проблемы государственного регулирования игорного бизнеса // Интерактивная наука 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-gosudarstvennogo-regulirovaniya-igornogo-biznesa>

Статья поступила в редакцию 16.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.43

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0075

**УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИЮ СДЕЛОК
ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ АКТИВА: ПРИМЕРЫ УСПЕХА И НЕУДАЧ
РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ**

© 2019

Салова Любовь Владимировна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(69014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: lstar24@yandex.ru)*

Аннотация. Статья посвящена обобщению результатов авторского многолетнего исследования деятельности регионального товаропроизводителя свинины, осуществляющего полный цикл производства от выращивания животных до переработки и поставки продукции потребителям. На жизненном цикле предприятия было все - становление, успехи, отраслевые достижения, выплата дивидендов акционерам. Была и стагнация, реализация отраслевых и финансовых рисков, структурная перестройка производственного процесса и модели бизнеса, как реакция на политику государственного регулирования отрасли, оценка инвестиционной привлекательности бизнеса и рыночная оценка стоимости, прошедшая реализация собственниками бизнеса пакета акций, вхождение в процедуру конкурсного производства. После смены собственников активов по итогам конкурсного производства, возможно, мы будем наблюдать появление нового участника рынка с учетом новых тенденций стимулирования инвестиций. Объектом изучения являлись управленческие решения менеджмента предприятия и собственников бизнеса (их принятие и непринятие), оказавшие как положительное, так и (что самое интересное) отрицательное влияние на результаты деятельности предприятия. Научный вклад статьи состоит в приращении знаний о реакции отраслевого предприятия (внутренние управленческие решения) на проводимую государством политику регулирования отрасли сельского хозяйства (факторы внешней среды). Участникам профессиональной сферы управления статья будет полезна в части изучения методов принятия решений, результатов их реализации в конкретных узловых моментах работы сельскохозяйственного товаропроизводителя и исходов от их принятия в состоянии и природе принятия этих решений. Учебным моментом исследования является то, что рассмотренные конкретные примеры позволят повысить компетенции в сфере принятия решений и расширить кругозор обучающихся.

Ключевые слова: рынок мяса, сельскохозяйственное предприятие, товаропроизводитель, производство свинины, агрострахование, управленческие решения, убытки, инвестиционная привлекательность, оценка стоимости, акции, актив, управление рисками, банкротство

**MANAGEMENT DECISIONS ON PREPARATION AND CARRYING OUT OF TRANSACTIONS
ON PURCHASE AND SALE OF AN ASSET: EXAMPLES OF SUCCESS
AND FAILURES OF REGIONAL PRODUCERS**

© 2019

Salova Lyubov Vladimirovna, candidate of economic sciences,
associate professor of economics and management*Vladivostok State University of Economics and Service
(69000, Russia, Vladivostok, Gogolya street, 41, e-mail: lstar24@yandex.ru)*

Abstract. The article is devoted to the generalization of the results of the author's long-term study of the activities of the regional producer of pork, carrying out a full cycle of production from the cultivation of animals to the processing and supply of products to consumers. On the life cycle of the enterprise there was everything - formation, successes, industry achievements, payment of dividends to shareholders. There was also stagnation, the implementation of industry and financial risks, the restructuring of the production process and business model, as a reaction to the policy of state regulation of the industry, the assessment of the investment attractiveness of the business and market valuation, which was implemented by the owners of the business stake, entering into the procedure of bankruptcy proceedings. After the change of owners of assets as a result of bankruptcy proceedings, we may see the emergence of a new market participant, taking into account new trends in investment promotion. The object of the study was the management decisions of the enterprise management and business owners (their adoption and rejection), which had both positive and (most interestingly) a negative impact on the results of the enterprise. The scientific contribution of the article consists in the increment of knowledge about the reaction of the industrial enterprise (internal management decisions) to the state policy of regulation of the agricultural sector (environmental factors). The article will be useful for the participants of the professional sphere of management in the study of decision-making methods, the results of their implementation in specific key moments of the agricultural producer and the outcomes of their adoption in the state and nature of these decisions. The educational point of the study is that the considered specific examples will improve the competence in the field of decision-making and broaden the horizons of students.

Keywords: meat market, agricultural enterprise, commodity producer, pork production, agricultural insurance, management decisions, losses, investment attractiveness, valuation, shares, asset, risk management, bankruptcy.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Актуальность исследования заключается в изучении проблемных вопросов экономики и управления в сельском хозяйстве и направлено на рассмотрение примеров успеха и неудач управленческих решений регионального товаропроизводителя. В статье ни в коей мере не ставится цель рекламы и продвижения какого-либо предприятия. Более того, большая часть из приведенного далее примера управленческих решений как раз являются примером исправления принятых «плохих» решений.

Объектом исследования являлись управленческие решения менеджмента с/х предприятия и собственников бизнеса (их принятие и непринятие), оказавшие как положительное, так и (что самое интересное) отрицатель-

ное влияние на результаты деятельности с/х предприятия.

Достаточно несложно (при желании) установить наименование исследуемого с/х предприятия, открыв приведенную ссылку на ИС «Цербер» Россельхознадзора [1], а также состояние дел в решениях Арбитражного суда Хабаровского края, но не в этом суть.

Краткие итоги работы предприятия: 2015г.: поголовье 37,5 тыс. гол, выручка 604 млн. руб., прибыль 75,1 млн.руб.; 2018г.: поголовье 12,4 тыс. гол, выручка 98 млн. руб., убыток 244 млн. руб., что указывает на крайне негативную динамику деятельности предприятия, повлекшую его критическое финансовое состояние.

Как показывает практика профессиональной сферы, лучший опыт (бенчмаркинг), как правило, это ког-

да предприятия-лидеры в более-менее открытой форме показывают свои конкурентные преимущества (имидж, узнаваемость продукта и др.), успехи и достижения, без раскрытия аспектов, составляющих коммерческую тайну. При этом «за кадром» остаются управленческие решения, принятие которых, либо уклонение от их принятия, негативным образом повлияло на результаты работы предприятия. Последствия управленческих решений подтверждаются только практикой. Иногда, казалось бы, верное (с высокой вероятностью) решение в итоге приводит к негативным результатам, что требует дополнительных решений и затрат по нивелированию рисков и минимизации их последствий, а в некоторых случаях приводит к возникновению институциональной ловушки и необратимым процессам.

Сегодня, по факту уже наступивших событий, можно сделать анализ и посмотреть, а что же пошло не так, и как можно было бы разрешить тот или иной момент при принятии решений, и как фактически была исправлена ситуация, и в какой мере нивелированы риски. Именно это автор и видит главной задачей статьи при совмещении совокупности научных, практических и учебных задач.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.

В научных публикациях и изданиях, посвященных вопросам управления рисками, инвестициям, экономике и управлению в сельском хозяйстве в условиях кризисного состояния и потери устойчивости в основном уделяется внимание таким вопросам как:

1. Общие вопросы проведения анализа и диагностики кризисного состояния и финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий [2-8].

2. Пути и способы финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий [9, 10, 11].

3. Проблемы диагностики, выявления, контроля и управления рисками, присущими сельскому хозяйству [12-15].

Автор также рассматривал эти вопросы [16-19].

Выполненное исследование обеспечивает развития базы знаний в области принятия решений и управления сельскохозяйственным предприятием в условиях кризиса.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Цель исследования заключается в приращении научных знаний и практики профессиональной сферы в области принятия управленческих решений в процессе управления сельскохозяйственным предприятием в условиях его критического финансового состояния.

Задача исследования - рассмотреть предпосылки организации работы и последовательность принятия управленческих решений о купле-продаже сельскохозяйственного актива и их последствия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

В России осуществляет деятельность более 13 тысяч производителей свинины. По данным Национального союза свиноводов в 2018 г. производителями, входящими в ТОП-20 произведено 2,68 млн. тн. свинины, что составляет порядка 70% от общего объема. Еще пять лет назад данный показатель составлял 1,738 млн. тн. или 59,6%. Увеличение объемов производства свинины обеспечено в основном силами лидеров рынка, что в некоторой степени указывает на олигополизацию российского рынка. Но при этом, на сегодняшний день ни одна из ТОП-5 отечественных компаний-производителей мяса не входит в ТОП-25 компаний мировых лидеров.

Будущее развитие российских производителей свинины напрямую связывают с потенциалом развития экспорта свинины в страны АТР, поскольку внутренний рынок сегодня практически заполнен продукцией собственного производства, а потенциал роста, хоть и

еще есть в среднесрочном периоде, но уже ограничен, и следует ожидать усиление конкуренции с высокой вероятностью выхода в состояние олигополии. В этой связи интересный факт, что, например, в Германии в среднесрочной перспективе также ожидают смену модели семейного фермерского предпринимательства и предприятий с малым размером производства в пользу крупных, капиталоемких и организованных по корпоративным принципам аграрных предприятий [20].

Производители-лидеры рынка свинины, реализуя стратегии расширения производства, определяют, в том числе и конъюнктуру цен. Достигая эффекта масштаба производства в сопряжении с использованием государственной поддержки, лидеры рынка, как правило, обеспечивают более устойчивую конкурентоспособность, что отражается в вытеснении с рынка более мелких производителей. Влияние этого фактора распространяется в той или иной степени на все регионы. Свинина этих производителей, доставленная из центральных регионов, даже с учетом затрат на логистику, зачастую стоит дешевле, чем местная продукция, особенно это заметно в географически отделенных регионах (например, Дальний Восток).

Усиление конкуренции, в первую очередь по цене, что особенно важно в свете низкой покупательской способности населения, отражается в сокращении объемов производства свинины в регионах, замещение потребности местного рынка привозной продукцией. Региональные производители проходят этапы продажи бизнеса, слияний и поглощений, проводимых опять же компаниями-лидерами, существенно снижают объемы производства, уходят в банкротство.

В течение последних лет рынок мяса (в т.ч. свинины) в России находился под определяющим влиянием ряда макроэкономических, политических, региональных факторов [17], которые являются предпосылками системных отраслевых, производственных и финансовых рисков:

1. Изменения подходов государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий, оказавших как положительное, так и отрицательное влияние на развитие отрасли, что требует тщательного изучения инструментария, его настройки.

2. Рост издержек производства, что выражается в существенном удорожании производства мяса вследствие увеличения стоимости зерновых, импортных ветеринарных препаратов, роста тарифов и цен. Отмечен существенный уровень расходов на управление рисками [18] в т.ч. при реализации мер сельскохозяйственного страхования.

3. Недостаточная технологическая эффективность, что связано с ограниченными возможностями осуществления инвестиций. При этом заданный государством вектор поступательного развития российского сельскохозяйственного комплекса будет находить отражение в повышении инвестиционной активности в отрасли, в том числе в консолидации активов, замещении неэффективных собственников, увеличении сделок по купле-продаже активов.

Оценивая отраслевые и рыночные риски, описанные выше, собственником 100% пакета акций исследуемого с/х предприятия было принято решение о продаже актива, который на момент принятия решения находился еще в удовлетворительном финансовом состоянии. Было принято решение о реализации 100% пакета акций, а также о повышении инвестиционной привлекательности актива через строительство нового блока свиноводческого комплекса. Это, по мнению собственника бизнеса, повышало вероятность реализации актива с ожидаемой денежной отдачей. Таким образом, была начата работа по подготовке к ряду взаимосвязанных сделок.

Для оценки рыночной стоимости пакета акций с/х предприятия была привлечена независимая оценочная организация, и принятие управленческих решений произошло в состоянии полной определенности. Одним из

условий взаимосвязанных сделок по купле-продаже актива являлось приобретение покупателем объекта строительства.

Перед сделкой потенциальный покупатель с привлечением независимых экспертов провел оценку инвестиционной привлекательности исследуемого предприятия. Методы оценки инвестиционной привлекательности на примере с/х предприятия были более подробно рассмотрены автором [19].

Суть предложенного метода заключалась в том, что для оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного потенциала с/х предприятия была выделена система показателей:

1. Отношение осуществленных инвестиций к источнику инвестиций, что показало возможности предприятия по обеспечению источника денежным потоком.

2 Численность поголовья к производственной мощности, что показало производственный потенциал и перспективы его наращивания, способность предприятия обеспечивать выпуск продукции на уровне, позволяющем генерировать доходы, обеспечивающие инвестору заданную доходность на вложенный капитал.

3 Уровень покрытия стада методами сельскохозяйственного страхования, что показало защищенность предприятия при наступлении случаев падежа и гибели, сельскохозяйственных животных вследствие болезней, стихийных бедствий, а также их утраты вследствие противоправных действий третьих лиц и др.

4 Удельные затраты на 1 рубль выручки, что показало способность предприятия управлять издержками при обеспечении заданного уровня доходности по реализуемой финансово-экономической модели, определяемой годовым Бизнес-планом предприятия.

На дату экспертной оценки с/х предприятие было признано покупателем инвестиционно привлекательным, и имеющим инвестиционный потенциал.

В течение 2012-2014 годов предприятие выступало заказчиком строительства нового блока комплекса. Это должно было повысить инвестиционную привлекательность актива, и являлось подготовкой к ряду взаимосвязанных сделок по купле-продаже пакета акций предприятия, которую планировали (и фактически провели) в 2015 году (рис. 1).

Предыстория вопроса о строительстве объекта: в 2012 году заказчик (исследуемое предприятие) определило компанию - оператора строительства, который, в свою очередь, должен был отобрать подрядчика для возведения объекта. Проектная стоимость объекта составляла 128,7 млн. руб. Отношения между заказчиком и оператором были оформлены через договор подряда со сроком сдачи до конца 2015 года, и, после оформления, средства авансом были перечислены оператору (подрядчику). Предполагалось, что по итогам строительства объект будет передан заказчику для целей дальнейшей реализации в составе взаимосвязанных сделок.



Рисунок 1 – Управленческие решения и цепь действий по реализации актива

Незадолго до срока сдачи объекта стало понятно, что подрядчик не сможет выполнить работы в указанные в договоре сроки. В сроки договора объект не был сдан. Соответственно, заказчик зафиксировал реализацию финансового риска, и потребовал от оператора строи-

тельства (подрядчика) выполнить обязательства, который в свою очередь, выдвинул аналогичные требования к субподрядчику. Но субподрядчик не смог выполнить обязательства и заявил о самобанкротстве. Таким образом, реализовался финансовый риск, а вместо готового объекта заказчик получил совокупность активов и прав требования. Возникла необходимость нивелировать данный риск. Для оценки текущего состояния дел была проведена оценка объекта строительства и состояние расчетов (табл. 1).

Таблица 1 - Состояние работ и расчетов по строительству объекта

Показатель	Значение, млн. руб.
Финансирование, всего	128,7
Из них:	
Освоение (работы, документально подтвержденные)	50,3
Оприходовано материалов	24,9
Выдано авансов субподрядчику	45,2
Остаток денежных средств на р/сч. оператора (подрядчика)	8,3

Возникли вопросы, требующие принятия управленческих решений в отношении выполненных работ, материалов, выданных авансов, остатков денежных средств.

По фактически выполненным работам уровень риска был оценен как существенный. Решение принималось в условиях определенности, т.к. была проведена инвентаризация объекта незавершенного строительства. Здесь решением было оформление права собственности с/х предприятия на объект незавершенного строительства, мероприятия по узлу решения были выполнены в полном объеме, риск нивелирован через принятие в учет объекта незавершенного строительства в сумме 50,3 млн. руб.

По оприходованным материалам уровень риска был оценен как существенный, решение принималось в условиях определенности, т.к. материалы были идентифицированы, проведена инвентаризация. Здесь решением было оформление прав собственности с/х предприятия на оприходованные материалы, мероприятия по узлу решения были выполнены в полном объеме, риск нивелирован через принятия в учет материалов на сумму 24,9 млн. руб.

По выданным субподрядчику авансам уровень риска был оценен как существенный. Решение принималось в условиях риска, т.к. взыскание авансов было возможно только в судебном порядке. По итогам длительных судебных процедур, участия в конкурсном производстве было получено решение о невозможности взыскания. План мероприятий был выполнен, но риск не был нивелирован, был зафиксирован убыток от списания дебиторской задолженности на сумму 45,2 млн. руб.

По остатку денежных средств уровень риска был оценен как минимальный, решение принималось в условиях определенности, т.к. фактически средства находились на р/сч. оператора (подрядчика). Здесь решением было выставление требования о возврат средств, которые по факту были возвращены в полном объеме. План мероприятий был выполнен, риск нивелирован через возврат денежных средств в сумме 8,3 млн. руб.

Таким образом, прямой убыток с/х предприятия составил 45,2 млн. руб. Кроме того с/х предприятие понесло дополнительные затраты: на проведение инвентаризаций, привлечение сторонних экспертов, судебные, транспортные, командировочные расходы и др. в общей сумме порядка 5 млн. руб.

Описанные события и мероприятия проходили в периоде 1-2 года, и, как итог, покупатель актива в 2016 г. расторг взаимосвязанные сделки по купле-продаже 100% пакета акций с/х предприятия и объекта строительства по причине невыполнения условий соглашения. Это был первый (и неудачный) этап в решении соб-

стенника продать бизнес.

По итогам расторжения (первых) взаимосвязанных сделок по купле-продаже актива, а также в связи с ухудшением финансового состояния с/х предприятия перед собственником бизнеса встала проблема оздоровления актива, а также поиск новых потенциального покупателей. Проблемы управления финансовой устойчивостью в условиях преодоления кризиса были подробно рассмотрены автором [17].

Параллельно с оздоровлением, собственник бизнеса проводил поиск нового покупателя на актив. Естественно, с ухудшением финансового состояния с/х предприятия произошло существенное снижение его рыночной стоимости. Поиски увенчались успехом и в конце 2017г. 100% пакет акций был реализован новому собственнику. Для сравнения, скидка по цене актива (от первой сделки, которая была расторгнута) составила более 80%, т.е. по сути это снижение рыночной стоимости актива за 3 года.

Далее, наблюдение за с/х предприятием уже осуществлялось через системы доступа к публичной информации: раскрытие отчетности, решения судов, размещение информации о банкротстве и др.

Мониторинг источников информации показал, что новый собственник (по итогам второй сделки по купле-продаже актива) не смог переломить негативную тенденцию (и получить результаты начатой санации), и в конце 2018 г. в отношении исследуемого с/х предприятия было введено наблюдение, перешедшее в дальнейшем в банкротство.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Как показало исследование, профессиональные компетенции - знания, навыки и опыт формируются не только при изучении и участии в реализации успешных управленческих решений, но и при изучении неудач, что особенно важно. Здесь нужно понимать, что цена ошибки управленческого решения в практике - это убытки, частичная либо полная потеря стоимости бизнеса, личная ответственность. Поэтому автор призывает всех читателей статьи изучать чужие ошибки, чтобы не допускать их самому, и как организовать работу по его предвидению, диагностике, учету, контролю, а в случае реализации риска, понимать, как нивелировать негативные последствия и минимизировать убытки.

Данное исследование будет продолжено с учетом анализа рыночных тенденций в производстве сельскохозяйственной продукции, исследования инвестиционной активности в отрасли, изучения сделок по купле-продаже с/х активов, изменений политики государственного регулирования отрасли и др.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. RU-027/TD00827. ГИС «Цербер». URL: <https://cerberus.vetrif.ru/cerberus/compartiment/pub>
2. Позубенкова Э.И., Кондратов П.В. Организационно-экономические аспекты антикризисного управления сельскохозяйственными организациями. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2010. 176 с. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19946067>
3. Круш З.А., Седлов И.В., Ткачёва Ю.В. Диагностика несостоятельности как основа механизма предотвращения банкротства сельскохозяйственных предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №24 (66). –С. 19-25. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=16386627>
4. Федорова Е.А., Хрустова Л.Е., Чекризов Д.В. Проблемы прогнозирования банкротства сельскохозяйственных товаропроизводителей: оценка эффективности законодательства Российской Федерации. // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16 № 12 (471). –С. 2361-2375. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30784005>
5. Федорова Е.А., Федоров Ф.Ю., Хрустова Л.Е. Прогнозирование банкротства предприятий на примере отраслей строительства, промышленности, транспорта, сельского хозяйства и торговли // Финансы и кредит. 2016. № 43 (715). –С.14-27. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27340062>
6. Совалева Н.А. Управление финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3 (8). С. 88-90.
7. Павлова О.Ю., Шмулевич Т.В. Проблемы прогнозирования кризисного состояния отечественных предприятий сельского хозяйства

// Известия международной академии аграрного образования. 2016. №27. –С. 93-97. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25980925>

8. Ильина А.Д., Спицина Д.В., Орусова О.В. Проблема неплатежеспособности сельскохозяйственных предприятий и прогнозирования их банкротства // Вестник тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2018. Т.4 №3. –С. 201-212. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36769956>

9. Кожеевникова О.В., Муратов А.В. Механизмы оздоровления и обеспечения финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики: инструменты банкротства // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. №1 (6). –С. 56-60. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28184360>

10. Папахян И.А., Лисовская Р.Н., Шамров К.Н. Экономическое положение регионального аграрного сектора и малого хозяйствования // Региональное развитие. 2015. № 6. –С. 1-8. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24374741>

11. Ендовицкий Д.А., Балбекова О.А. Тенденции развития сельскохозяйственных организаций воронежской области и оценка вероятности их банкротства // Современная экономика: проблемы и решения. 2016. № 11 (83). –С. 30-44. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28969138>

12. Ададимова Л.Ю., Полулях Ю.Г., Брызгалин Т.В., Косачев А.М. Теоретические аспекты и методология выявления рисков и угроз устойчивому развитию сельского хозяйства // Нива Поволжья. 2015. № 4(37). –С. 110-116. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25069868>

13. Черняев А.А., Полулях Ю.Г., Ададимова Л.Ю., Брызгалин Т.В. Оценка рисков и угроз в деятельности сельхозорганизаций // АПК: экономика, управление. 2015. №11. –С. 3-8. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24414165>

14. Кирсанова О.В. Риск-менеджмент предпринимательских структур в сельском хозяйстве // Научный журнал российского НИИ проблем мелиорации. 2013. № 4 (12). –С. 199-213. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=20401616>

15. Кусаинов Т.А., Волков И.В. Диверсификация растениеводства как фактор стабилизации сельскохозяйственных доходов: методические аспекты оптимизации структуры и сочетания посевов // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4 (9). С. 132-135.

16. Salova, L. The Management of Financial Stability in the Conditions of Overcoming the Crisis at Agricultural Enterprises (2018). International Science and Technology Conference «FarEastCon» (ISCFEC 2019). Advances in Economics, Business and Management Research. Volume 79, p. 36-39. URL: <https://www.atlantis-pess.com/article/125906339>

17. Салов А.Н., Салова Л.В. Региональные особенности работы сельскохозяйственных товаропроизводителей свинины в России // Фундаментальные исследования. 2015. № 7-1. –С. 202-206. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=38751>

18. Салова Л.В. Агрострахование и организация эффективной страховой защиты сельскохозяйственного предприятия // Вестник АПК Ставрополя. 2017. № 3 (27). –С. 82-87. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=30146627>

19. Salova, L.V. Methods of assessing and monitoring investor appeal of agricultural companies. International Conference on Research Paradigms Transformation in Social Sciences. 26 - 28 April 2018. Tomsk Polytechnic University, Russia. p.1027-1034. URL: [https://dx.doi.org/10.15405/epsbs\(2357-1330\).2018.12.1](https://dx.doi.org/10.15405/epsbs(2357-1330).2018.12.1)

20. Der bäuerliche Familienbetrieb stirbt aus. DZ Bank. URL: <https://www.agrarheute.com/management/betriebsfuehrung/dz-bank-baeuerliche-familienbetrieb-stirbt-541308>

Статья поступила в редакцию 23.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 334.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0076

**ИЗМЕНЕНИЕ КОММУНИКАТИВНЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ
ПОД ВЛИЯНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

© 2019

Селиверстова Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и эконометрики Института управления, экономики и финансов
Казанский федеральный университет

(420008, Россия, Казань, ул.Кремлевская, 18, e-mail: nat-grig17@yandex.ru)

Яковлева Елена Львовна, доктор философских наук, заведующий кафедрой философии и социально-политических дисциплин

Григорьева Ольга Витальевна, кандидат биологических наук, доцент, заведующий кафедрой психологии и психофизиологии развития

Казанский инновационный университет им. В.Г.Тимирязова
(420015, Россия, Казань, ул. Московская, 42, e-mail: g-pf@yandex.ru)

Аннотация. Целью статьи является определение характерных изменений коммуникативных процессов под влиянием информационных технологий, а также тенденции изменения структуры производительных сил общества на макроуровне. Использования диалектический подход к познанию социальных явлений, позволяющий проанализировать их в историческом развитии и функционировании в контексте совокупности объективных и субъективных факторов. Диалектический подход определил выбор конкретных методов исследования: дискурсивного, формально-логического, феноменологического. На основании анализа статистических данных, научных источников, рассмотрено развитие коммуникативных процессов под влиянием современных цифровых технологий. Выделены характерные изменения формы коммуникативного взаимодействия между людьми. Выявлена связь изменения формы коммуникативных процессов в обществе и производительных сил, создающая предпосылки для изменения их структуры. В статье впервые на основе использования комплекса классических методов исследована роль информационных технологий в развитии коммуникативных процессов и производительных сил общества для развитых и развивающихся экономических систем. Основные положения и выводы статьи могут быть использованы в научной и педагогической деятельности при рассмотрении вопросов о сущности и тенденциях развития коммуникативных процессов, манипуляторных технологий, изменения производственных отношений и производительных сил.

Ключевые слова: общество; информационные технологии; электронное кочевничество; личность; коммуникация; производительные силы; производственные отношения.

**THE CHANGE IN COMMUNICATIVE PROCESSES AND THE PRODUCTIVE FORCES
UNDER THE INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGY**

© 2019

Seliverstova Nataliya Sergeevna, Ph.D., associated professor of Department of Economic theory and Econometrics
Kazan Federal University

(420015, Russia, Kazan, Klemlevskaya street, 18, e-mail: nat-grig17@yandex.ru)

Iakovleva Elena Ludvigovna, Doctor of philosophy, Professor, Head of the department of philosophy and socio-political disciplines

Grigorieva Olga Vitalievna, Candidate of biological sciences, Associate Professor, Head of the department of psychology of development and psychophysiology

Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov
(420015, Russia, Kazan, Moscovskaya street, 42, e-mail: g-pf@yandex.ru)

Abstract. The purpose of the article is to determine the characteristic changes in the commutative processes under the influence of information technology, as well as trends in the structure of the productive forces of society at the macro level. Dialectical approach to the knowledge of social phenomena, allowing to analyze them in the historical development and functioning in the context of a set of objective and subjective factors. Dialectical approach determined the choice of specific research methods: discursive, formal-logical, phenomenological. Based on the analysis of statistical data, scientific sources, the development of communicative processes under the influence of modern digital technologies is considered. The characteristic changes in the form of communicative interaction between people are highlighted. The connection between changes in the form of communication processes in society and productive forces, creating the conditions for changing their structure. In the article the role of information technologies in the development of communication processes and productive forces of society for developed and developing economic systems is studied for the first time on the basis of the use of a set of classical methods. The main provisions and conclusions of the article can be used in scientific and pedagogical activities in the consideration of the nature and trends of the development of communication processes, manipulative technologies, changes in production relations and productive forces.

Keywords: society; information technologies; electronic nomadism; personality; communication; productive forces; industrial relations.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современный мир характеризуется повышением скорости изменения господствующих технологий и увеличением массива информации. Последние генерируются как людьми, так и техническими устройствами. Все это повышает требования к личности, которая, подстраиваясь к новым реалиям, должна быть не только гибкой и восприимчивой, но и внимательной, думающей. Подобные изменения происходят не в отдельно взятой стране, а во всем мире, что делает актуальными теории глобально-локальных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций, в ко-

торых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Современная Россия оказывается вовлеченной в глобальные трансформационные процессы [8], в рамках которых формируются новые бизнес-модели и вырабатываются обычаи делового оборота системы социально-экономических взаимоотношений. Происходит активный процесс создания транснациональных, транскультурных, трансрелигиозных и прочих связей [18]. При этом все чаще глобальную систему исследователи рассматривают как неустойчивое образование экономического, политического и культурного полей [3; 5]. Еще Баумоль указывал

на несбалансированный характер экономического роста [12; 13].

Наиболее жизнеспособными в этих условиях оказываются субъекты, обладающие высокой адаптационной способностью к изменениям внешней и внутренней среды [4].

Согласно теории Н. Хоува и У. Штрауса [23], поведение человека зависит от того, в каких условиях он жил и воспитывался до 12 - 14 лет. Поколенческие ценности являются глубинными, подсознательными, не носят явно выраженной формы, в том числе для самих представителей поколений, но при этом определяют формирование личности, оказывают влияние на жизнь, деятельность и поведение людей [7]. Сегодня к числу мощных средств, оказывающих влияние на формирование личности и ее поведенческие ценности, можно отнести цифровые устройства и Интернет. Их воздействие приводит к тому, что современных молодых людей иногда принято относить к так называемому «цифровому поколению» или поколению Z.

И действительно, главенствующие позиции сегодня занимает Интернет, помогающий быть мобильным и изменчивым. Современный мир благодаря его паутине трансформировался, сжавшись до размеров *глобальной деревни*. Миллиарды ежедневных подключений людей, бизнесов, устройств к сети Интернет, социальным сетям и прочим сервисам привели к взрывообразному росту экосистемы сайтов и приложений с различным контентом. Данная метафора свидетельствует о парадоксальной ситуации: границы мира одновременно расширяются и сужаются. Подобная парадоксальность есть сама Интернет-среда, а пользователь, практически круглосуточно включенный в нее, незаметно изменил оптику мировидения, придя к новому своему состоянию – электронному кочевничеству, характерному для поколения Z. Подчеркнем, в настоящее время количество устройств, подключенных к Интернету, превышает количество населения Земли.

Э. Фромм в 70-е годы XX века ввел понятие «социальный характер», обосновав, что социально-экономическая структура общества и социальный характер его членов находятся в неразрывной связи, и что «любое изменение одного из этих факторов влечет за собой изменение обоих» [9]. Новый поворот социального, осуществленный с помощью высоких технологий и массовой цифровизации, привел к изменениям во всех сферах, поставив человека перед трудным выбором многочисленных путей саморазвития и проявления, создавая новые социальные лифты и трансформируя старые, что отражается на социально-экономической структуре общества. При этом происходящие изменения зачастую формируют у современного человека ощущение хаоса, что затрудняет его ориентацию в социально-культурном и социально-экономическом пространствах, актуализируя задачи поиска базовых и новых смыслов в происходящем.

Некоторые исследователи (например, О.Н. Вершинская) отмечают, что в настоящее время нужна *продуманная система информационной подготовки граждан* к жизни и работе *в инновационном обществе*, поскольку инновационная экономика – это поведенческая экономика [2]. Как отмечает Е.И. Ярославцева, выживание человека всегда было связано с тем, насколько успешно он устроился в среде, нашел формы сбалансированного существования, которые увеличивали время его устойчивого развития [11]. Поскольку система коммуникаций индивида с внешним миром отражается в нервной системе, создает новую информацию и порождает определенный опыт, то логично говорить, что кроме отношения с природой у личности складывается отношение к этому сформировавшемуся и воспроизводящему процессу взаимосвязей [11] общественных отношений. Значит изменение информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ), развитие существующих и появление

новых приводит к изменениям на двух уровнях – личном и социальном: 1) в нервной системе человека; 2) в системе взаимоотношений человека и общества.

Фокус внимания современных философских и социально-экономических исследований должен переместиться в более динамичную область – коммуникативный процесс, позволяя выявить многообразие форм связи человека и внешнего для него континуума природы и социума [11]. Не случайно вместо понятия информационная отрасль (заметим, понятие отрасли представляется в таком контексте недостаточно широким) в настоящее время зачастую используется понятие «сектор информационно-коммуникационных технологий», определяемый как совокупность организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством, распространением и применением информационных и коммуникационных технологий. Дело в том, что в настоящее время трудно отделить процесс коммуникаций от той технологической базы, на которой он основан и которой он опосредован.

Формирование целей статьи (постановка задания). Описанные явления не могут не накладывать отпечатка на развитие коммуникативных процессов и производительных сил общества, а также на результаты хозяйственной деятельности экономических субъектов, будь то фирма или государственное учреждение. Перечисленное повышает актуальность изучения электронного кочевничества как поведенческого феномена.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Сегодня в социальном начале закрепляется новая форма идентичности – *электронное кочевничество* [10]. Сама современная личность (особенно в философском дискурсе) начинает характеризоваться как «человек технологизирующийся» или техночеловек. Новый тип идентичности индивида оказывается все больше подчиненным влиянию hi-tech и виртуальной среде. Кочевник обитает в пространстве, где «вместо стен экраны, вместо жизненных предметных событий так называемые медиафакты и информация» [6]. Хорошо ориентируясь в нем, тем не менее электронный кочевник не имеет четкой траектории своего скольжения по виртуальному миру. Попутные всплывающие ориентиры не оставляют меток в памяти: ментально просмотрев их, кочевник перемещается дальше. Благодаря совершенствованию технических устройств и обновлению информационных потоков кочевник способен быстро изменяться, подчиняясь очередным тенденциям и стирая из своей памяти предыдущие.

Постоянное пребывание *on-line* приводит к особой *форме зависимости – электронной*, но ее пока никто серьезно не воспринимает. Сегодня она относится к числу нормальных состояний личности. Подчеркнем, патологичным в современности считают индивида, не обращающегося к Интернету по любому поводу. Другое дело, что состояние *on-line* приводит к разрушению грани между реальным и виртуальным. Более того, виртуальный формат жизни оказывается более привлекательным, заставляя людей искать в нем забвение от проблематичной действительности. Как справедливо замечает российские исследователи, виртуальный мир есть «пустота Ничто», «не обусловленный природой, материей и обществом», это уход «за Бытие» «от своего жизненного мира к Иному» [6]. Массовое сознание, очаровываясь привлекательным форматом жизни в виртуальности, забывает, что этот иной мир является в большей степени симулятивным и техногенным.

Особенно мощное воздействие Интернета и виртуальной среды испытывают современные дети. Виртуальная среда оказывается средой их постоянного пребывания, потому что процесс образования в современности связан с ней. Сегодня можно говорить даже о цифровизации обучения и получения знаний. Для поколения Z на первом месте в жизни в их иерархии ценностей стоит

доступ к виртуальной среде, потому что в ней дети находят все необходимое: обучающее, познавательное, игровое, развлекательное, релаксирующее и пр. Высокие технологии в учебном процессе играют роль наглядного материала, помогают коммуницировать и усваивать материал, развивают творческие способности, тем самым повышая уровень образования и облегчая учебный процесс. В Интернете предложено огромное количество обучающих программ, из многообразия которых ребенок выбирает те, что соответствуют его интересам.

Но наглядность виртуальной среды оказывается довольно поверхностной, приучая ребенка к необременительной жизни. Как мы считаем, одна из опасностей виртуальной среды заключается в том, что она демонстрирует особый формат жизни, в котором трудности игнорируются. Доступность к любой информации, предлагающий сразу конкретные решения (например, сайты с решением задач и готовыми ответами), делают электронного кочевника инфантильным. Он ждет готовых решений к любым жизненным ситуациям, не желая проявлять самостоятельности. Готовые алгоритмы действий и следование им делают кочевника безответственным. Скачивая/переписывая информацию, маленький кочевник не учится ее анализировать, что способствует сбоям в мыслительной деятельности и памяти. Жизнь кочевника протекает в модуле «без осознания» с обедненной «аффективной сферой и эмоциональной тупостью» [6], что делает его довольно легко управляемым. Принимая к сведению любую информацию, кочевник не осмысливает ее. Современная манипуляция посредством высоких технологий оказывается практически прозрачной. Значимыми для молодежи являются темы власти, богатства, успеха, достигаемые неожиданно. Эти темы, бесконечно тиражируясь, приводят к обратному эффекту. Молодое поколение электронных кочевников инфантильно ждет чуда в своей жизни, не прилагая усилий и интеллекта. Результатом манипулирования ложной информацией является то, что у поколения Z формируется искаженное мировоззрение, способствующее созданию ложной картины мира.

Завороженность техно-нано-виртуально-космическими далями Интернет-миров приводят к проблеме отчуждения, наблюдаемого в жизни электронного кочевника. В цифровом мире он теряет, в первую очередь, самого себя и собственное тело, становясь несоразмерным Я. Далее, наблюдается отчуждение от людей, жизненных ситуаций, действительности. Электронный кочевник, отчуждаясь от жизни, оказывается неспособным решать проблемы и принимать решения ввиду отсутствия жизненного опыта и отсутствия навыка общения с реальными людьми, что отражается на результатах его деятельности в различных сегментах социального.

У кочевников появляется новая, упрощенная форма коммуникации, обладающая следующими характеристиками. Она мобильна, быстро тиражируема, распространяема и усваиваема благодаря маленьким вербальным и большим визуальным сегментам либо большим объемам информации, большая часть которой оказывается трудно воспринимаемой. Данный вид коммуникации возможен дистанционно, синхронно/несинхронно, анонимно, без непосредственного контактирования. Все это делает кочевника довольно свободным и одновременно отчужденным.

Выполняя в удобное для него время в любой точке земного шара работу, отправляя ее и получая за это зарплату, кочевник нередко не знает детально с кем он контактирует, полный объем работы и цепочку взаимодействий, а также иную информацию. Ввиду самостоятельной инфантильности кочевник не задает лишних вопросов себе/Другим. Работая таким образом, кочевник избегает непосредственных контактов с людьми, что делает его несколько отчужденным. Более того, сам процесс работы электронного кочевника приобретает *индивидуально-отчужденный характер*. Кочевник дистанционно ком-

муницирует только с (анонимным) заказчиком, получая от него определенные объемы заданий на конкретные сроки и в завершении процесса деньги, переведенные на банковскую карточку. Причем не очень важно, ищет ли заказчиков в этом случае человек самостоятельно или их ему предоставляет фирма, на которую он работает. В данной модели производственного процесса мы обнаруживаем упрощение ряда организационных структур за счет упрощенной формы коммуникации, что, в частности, может проводить к сокращению рабочих мест, влияя на увеличение показателей безработных людей в регионе/стране/мире.

Несмотря на некоторые негативные черты виртуальной реальности, о которых массовое сознание предпочитает не задумываться, тем не менее, все большее число людей начинают использовать возможности Интернета. Растет доля торговых операций, осуществляемых дистанционно, развивается сфера интернет-коммерции. Доля сегменте e-commerce в 1 квартале 2018 года в США составила 9,34 % от общего объема розничных продаж. Кроме того, развиваются технологии, связанные с оборотом различных крипто-активов.

Причем эта общая тенденция затрагивает практически все сферы жизнедеятельности современного человека. Так, 12,9 млн американцев уже бронируют свои поездки *on-line* и к 2022 году их количество по прогнозам возрастет до 138,7 млн человек. В странах Европы также отмечается подобная ситуация (таблица 1, на основании данных шести ведущих интернет-порталов, предоставляющих соответствующие услуги: Booking.com; Priceline.com; Kayak.com; Agoda.com; Rentalcars.com; OpenTable.com).

В России сегодня наблюдается рост бронирования поездок через Интернет, что связано с большой протяженностью территории, а также с высокими транзакционными издержками на организацию поездок офлайн.

Таблица 1 - Обороты онлайн бронирования поездок в 2017 г., млн долл. США (составлено автором)

Страна	Всего	Туристические туры	Отели	Аренда отдыха
США	74,242	15,800	42,301	16,141
Китай	27,312	8,731	16,919	1,663
Европейский союз	70,065	27,798	31,057	11,210

Причем драйвером технологического развития являются *финансовые технологии*. Возможно, потому что система платежей представляет собой одну из основных подсистем современной экономики, пронизывая всю систему экономических отношений и обуславливая темпы ее роста и развития. В связи с этим, объем финансовых операций по всему миру представляет собой огромную величину, являя собой рынок, потенциал автоматизации которого огромен и привлекателен. Так, на рынке Германии в 2016 году было выявлено 433 компании [19], работающих в сфере финансовых технологий. Наибольшее их количество работает в сфере проведения платежей (Payments) – 94, краудфандинга (Donation and Rewards-Based Crowdfundings) – 65. Общий объем рынка fintech-компаний в сфере краудфандинга, кредита и факторинга, искусственного интеллекта, инвестиций и банковского сегментов составил около 2,2 млрд. евро в 2015 году.

Исследование Global Consumer Survey показывает, что в каждой из исследованных 27 развитых и развивающихся стран более 60 % от общей популяции населения имеют смартфон. В России – это 86 % населения. Таким образом, широкое распространение мобильных цифровых устройств, а также развитие платежных сервисов способствует закреплению упрощенной модели коммуникативных процессов между людьми и в результате совершения ими тех или иных хозяйственных операций. Но при этом приводит к сокращению людей в сфере обслуживания.

В свете того, что за счет устранения посредников в ряде видов деятельности происходит повышение конкуренции, люди и фирмы стремятся максимально ис-

пользовать преимущества разделения труда, отдавая второстепенные функции на аутсорсинг. Так, во всех развитых странах набирает оборот предоставление услуг в виде *аутсорсинга бизнес-процессов*. В Германии по состоянию на 2016 год 15 % всех услуг оказывались в виде аутсорсинга, в Финляндии – 19 %, в Испании и Великобритании – 17 %, в Нидерландах – 13 %. Все больше предприятий начинают использовать возможности автоматизации. В офисах мы видим значительное расширение ИТ-возможностей, это облачные системы, распределенные (блокчейн) системы. Операционные издержки офисной деятельности уменьшаются, поскольку системы становятся более автоматизированными, меньше необходимости в простом надзоре. Это приводит к сокращению персонала, но обеспечивает рост эффективности деятельности в целом. По данным аналитических исследований, у компании Accenture LLC в 1 долл выручки от консалтинговых услуг 0,89 долл. [26] приходится на управляемые сервисы (managed services), мониторинг выполнения которых автоматизирован, и которые предполагают отношение к клиенту как партнеру и совместную ответственность за результат. И некоторые исследователи считают, что рынок как минимум в ближайшее десятилетие будет двигаться в этом направлении.

С другой стороны, это повышает степень отчужденности, формализуя отношения между субъектами, потенциально упрощая тем самым процессы коммуникации, подчиняя их букве достигнутых формальных договоренностей.

Человеческий капитал [14] является значимым фактором, коррелирующим с показателями экономического развития [22; 16], и облегчающим производственную деятельность и прочие экономические процессы наряду с физическим капиталом. Инвестиции в человеческий капитал могут оказывать воздействие на экономический рост через каналы инноваций [28], дополняемые финансовым эффектом за счет действия мультипликативных эффектов в экономике. Кроме того, некоторые исследователи даже считают, что помощь в увеличении человеческого капитала является способом решить в конечном счете проблемы в сфере климата и т.п. [25], что свидетельствует об активном принятии на вооружение инструментов по управлению человеческим капиталом в мире.

Распространение цифровых технологий приводит к увеличению возможностей для доступа к новым знаниям и информации, к услугам здравоохранения, к миграции как перемещению из территорий с относительно низкой заработной платой в территории с относительно высокой оплатой труда. Следовательно, возможностей для развития человеческого потенциала становится больше, и сам человеческий капитал становится всё более *уникальным и разнородным*, поскольку ограничить источники новой информации и новых знаний практически невозможно.

В то же время навыки и информация подвергаются более быстрому моральному устареванию, чем несколько десятилетий назад, что порождает необходимость пересмотра вопросов, касающихся инвестиций в человеческий капитал из категории «принятия решений» в категорию «организации процесса». Потому что именно непрерывность процесса совершенствования человеческого капитала для каждого индивида, экономического субъекта является основой конкурентоспособности в век высоких технологий.

Источник инвестирования развития человеческого капитала также имеет значение. В частности, последние исследования показывают более устойчивый экономический рост за счет вложений в человеческий капитал внутренних сбережений экономической системы. Финансирование роста и инвестиций в человеческий капитал за счет иностранных сбережений, хотя и является возможным, – является рискованным и слишком часто контрпродуктивным [17].

Кроме того, человеческий капитал всё более опосредован социальным капиталом, еще менее формализованной категорией. Еще Й. Бен-Порез в 1930 г. доказал, что социальная организация общественных групп влияет на операции экономического обмена [15]. Социальные отношения также позволяют получить доступ к той или иной информации [21], что зачастую вызывает в последующем положительный экономический эффект, поскольку дополнительная информация позволяет еще более упростить производственную деятельность.

И когда пополнение и развитие имеющегося человеческого капитала для каждого индивида превращается из разовых событий в процесс, роль социального капитала будет возрастать, поскольку его наличие позволяет индивиду ориентироваться в направлениях, в которых актуально дальнейшее развитие имеющегося человеческого капитала.

Изменения в коммуникации обуславливают определенные сдвиги в производительных силах. Под производительными силами понимают системным образом организованную совокупность ресурсов, которые необходимы для производства конкретных продуктов в стране, в регионе, в соответствии с территориальной специализацией [1]. Принято выделять ряд принципов размещения производительных сил на территориях, над проблемой размещения производства работали такие известные экономисты как И. Тюнен, В. Кристаллер, А. Лёш, а также современные авторы, которые анализируют влияние на производительные силы различных факторов [26].

На основе вышеизложенных тенденций развития электронного кочевничества как новой модели поведения человека и упрощения модели коммуникативных процессов в обществе в результате распространения цифровых технологий, взаимосвязь между изменениями в секторе ИКТ и изменением производительных сил в обществе может быть представлена следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1 - Взаимовлияние изменений в ИКТ и тенденций изменения производительных сил общества (составлено авторами)

Получается, что изменение процессов коммуникации опосредует влияние ИКТ на изменения производительных сил в обществе.

Кроме того, развитие ИКТ повышают взаимозависимость участников экономических отношений из разных стран и культур. Все это неизбежно приводит к тренду коллаборации, направленному на *развитие* различных форм *кооперации*. Явно видно развитие коллаборации, особенно на примере консалтинговых компаний. В частности, одна из компаний «большой четверки» консалтинговых фирм *PricewaterhouseCoopers LLC* на собственном официальном сайте позиционирует совместное создание ценности со своими клиентами – «*Working with you to create value*». Присоединение при создании ценности для конечного клиента является важным трендом современного предпринимательства – только в условиях кооперации можно добиться большего успеха, использовать все преимущества разделения труда.

При этом известно, что в течение очень длительных периодов эластичность замещения труда капиталом превышает единицу. По оценкам французского экономиста Т. Пикетти [27], исходя из исторических данных, можно предположить, что эластичность будет составлять от 1,3 до 1,6. При этом нет никаких оснований считать, что технологии будущего будут обеспечивать такую же эластичность, как технологии прошлого. Заметим, в виду отсутствия более точных оценок мы можем придерживаться данных предположений. В итоге оптимизация

ция использования трудовых ресурсов неизбежно будет приводить ко все большему увеличению доли капитала в национальном доходе.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Цифровизация жизни стала очередным поворотом в социосфере, отразившись и на ее сегментах, и на бытии отдельного субъекта, превратившегося в электронного кочевника. Новая форма идентичности повлияла на мышление и алгоритмы поведения современных людей, что особенно ярко наблюдается на поколениях, обозначаемым Z. Пребывание в виртуальной среде оказывается комфортным для кочевников: здесь они находят все необходимое для своей жизни и деятельности.

Анализ форм взаимодействия электронных кочевников в процессе жизнедеятельности позволил выявить и описать *упрощенную форму коммуникации*, присущую отношениям между людьми и фирмами, опосредуемым информационными технологиями. В качестве ее характеристик выделены:

- мобильность;
- высокая скорость тиражирования, распространения;
- низкая доля словесного сегмента информации, содержащейся в процессе коммуникации;
- высокая доля визуального сегмента информации, содержащейся в процессе коммуникации;
- существенное количество излишней и трудно воспринимаемой информации;
- анонимность;
- незнание полного объема информации производства и цепочек взаимодействия.

При этом преимуществами такого процесса коммуникации является высокая скорость и точность передачи информации. В частности, фирмы могут объединять свои системы в одну логистическую цепочку, что повышается скорость обмена информацией и устраняет необходимость принятия управленческих решений в каждом конкретном случае за счет автоматизации ряда функций и операций.

С другой стороны, это повышает степень отчужденности, формализуя отношения между субъектами, потенциально упрощая тем самым процессы коммуникации, подчиняя их букве достигнутых формальных договоренностей.

Также в работе идентифицированы тенденции изменения структуры производительных сил под влиянием информационных технологий. Показано, что изменение процессов коммуникации опосредует влияние информационных технологий на изменения производительных сил в обществе. И дальнейшая оптимизация использования трудовых ресурсов вероятно будет приводить к все большему увеличению доли капитала в национальном доходе. При этом динамика может существенно отличаться в разных секторах и отраслях экономики, поскольку структурные ограничения экономических изменений, обуславливаются институциональными несовершенствами [20].

Перечисленное требует пересмотра политики и принципов размещения производительных сил на региональном уровне, чтобы не допустить социальной напряженности в погоне за максимально эффективной организацией производственных процессов. Причем поскольку глобальные системы являются неустойчивыми по своей природе, а Россия вовлечена в широкий спектр глобальных процессов, процессы пересмотра и адаптации политических и экономических решений должны становиться максимально возможно гибкими. Если в экономической сфере сила принуждения к исполнению тех или иных нормативных норм велика по определению, то в сфере культуры она является минимальной [5], что является предпосылкой неизбежных диспропорций, которые будут возникать и которые надо будет учитывать, как отдельным субъектам хозяйственной деятельности,

так и на общегосударственном уровне. Это повышает актуальность дальнейшего развития исследования коммуникативных процессов и развития выводов, полученных в данной работе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Беляев В.И. *Экономический рост и региональное воспроизводство: диалектика производительных сил и производственных отношений в решении стратегических задач развития регионов* // Экономика, профессия, бизнес. 2017. №4, Т. 4. С.5-17.
2. Вершинская О.Н. *Инновационное развитие личности* // Инновации. 2012. №5(163). С. 94-96.
3. Данилов А. Н. *Глобальная нестабильность – порождение системной трансформации постсоветского мира* // Социологическая наука и социальная практика. 2018. №1. С. 37-52.
4. Ермакова Ж.А., Шестакова Е.В. *Интегративный механизм самоорганизации производственно-экономических систем: апробация и оценка эффективности* // Российское предпринимательство. 2017. №9. С.1461-1478.
5. Заславская Т.И., Ядов В.А. *Социальные трансформации в России в эпоху глобальных изменений* // Социологический журнал. 2008. №4. С. 8-22.
6. Кутырев В.А. *Последнее целование. Человек как традиция*. СПб.: Алетейя, 2015.
7. Нечаев В.Д., Дурнева Е.Е. *Цифровое поколение: психолого-педагогическое исследование проблемы* // Педагогика: научно-теоретический журнал. 2016. №1. С. 36-45.
8. Покровский Н.Е. *Глобализационные процессы и возможный сценарий их воздействия на российское общество* // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ // Под ред. В. Ядова. М.: Феникс, 2005. С. 504–527.
9. Фромм Э. *Иметь или быть*. М.: «АСТ», 2000.
10. Яковлева Е.Л. *Электронный кочевник как новая форма идентификации личности* // Философия и культура. 2015. №11. С. 1655-1664.
11. Яроулавцева Е. И. *Экоустойчивость человека и динамичность цифрового мира* // Горизонты гуманитарного знания. 2017. №2. С.62-70.
12. Baumol W. *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis* // American Economic Review. 1967. No.57. P. 415–426.
13. Baumol W., Blackman S., Wolff E. *Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence* // American Economic Review. 1985. No. 75. P. 806–817.
14. Becker G. *Human Capital*. New York, 1964.
15. Ben-Porath Y. *The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organization of Exchange* // Population and Development. Review. 1930. № 6. P. 12-21.
16. Braunerhjelm P., Ding Ding D., Thulin P. *The knowledge spill-over theory of intrapreneurship* // Small Business Economics. 2018. Vol. 51. Issue 1. P. 1–30.
17. Cavallo E., Eichengreen B., Panizza U. *Can countries rely on foreign saving for investment and economic development?* // Review of World Economics. 2018. Vol. 154. Issue 2. P. 277–306.
18. Costeta V. *From national-state to global society: The changing of contemporary sociology* // International Review of Sociology. 2008. Vol. 18. No 1. P. 18-30.
19. Dorfleitner G., Hornuf L. *The FinTech Market in Germany*. Berlin, 2016.
20. Gordon R. *What is New-Keynesian economics?* // Journal of economic literature. 1990. No. 3. P. 1115–1171.
21. Kan E., Lazarsfeld P. *Personal Influence*. New York, 1955.
22. Otsuka K., Kudo Yu., Fuwa N. *Introduction to the Special Issue on Revisiting the Role of Human Capital in Development* // Developing Economics. 2018. Vol. 56. Issue 2. P. 78-81.
23. Howe N., Strauss W. *Generations: The History of America's Future 1584-2069*. New York: William Morrow and Company, 1991.
24. Hsu Shi-Ling. *Human Capital in a Climate-Changed World. Forthcoming in Climate Change and Its Impacts: Risks and Inequalities; FSU College of Law, Public Law Research Paper No. 871.*
25. Meckfessel M. *The impact of Big 4 consulting on audit reporting lag and restatements*. Managerial auditing journal. 2016. Vol. 32. P. 345-353.
26. Miller R.W. *Productive Forces and the Forces of Change: A Review of Gerald A. Cohen, Karl Marx's Theory of History: A Defense* // The Philosophical Review. 1981. Vol. 90, No. 1. P. 91-117.
27. Piketty T. *About Capital in the Twenty-First Century* // American Economic Review. 2015. Vol. 105 (5). P. 48-53.
28. Rashmi A., Hossein J. *Financial Development, Human capital and Economic Growth at the Subnational level: The Indian Case* // Journal of Banking, Finance and Sustainable Development. 2018. No. 1. P.1-17.
29. Wen-kan Y., Li Xiang-ge. *Climatic Change and Climatic Productive Force Change in North Vietnam* // Journal of Nanjing Institute of Meteorology. 2003. Vol. 4. P. 165-172.

Статья поступила в редакцию 06.06.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.43

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0077

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКО-ПОЛИТИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: УСПЕХИ И ПРОБЛЕМЫ

© 2019

Семыкин Владимир Анатольевич, доктор сельскохозяйственных наук, ректор
Пигорев Игорь Яковлевич, доктор сельскохозяйственных наук,
проректор по научной работе и инновациям
Зюкин Данил Алексеевич, кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник

*Курская государственная сельскохозяйственная академия имени И.И. Иванова
(305004, Россия, Курск, улица Л.Толстого, д. 14, кв. 49, e-mail: nightingale46@rambler.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается вопрос обеспечения населения Российской Федерации основными видами продовольственных продуктов питания в условиях экономических санкций. Целью работы является оценка состояния продовольственной безопасности Российской Федерации на основе анализа объемов производства основных видов продовольственных продуктов. В статье показана динамика производства основных продовольственных продуктов питания мясо-молочного направления и растениеводческой продукции. В исследовании установлено, что на современном этапе наиболее значимая проблема в обеспечении продовольственной безопасности населения - недостаток отечественного производства молочной продукции, мяса крупного рогатого скота и некоторых видов растениеводческой продукции. Выявлена тенденция к снижению качества продовольственных продуктов питания на потребительском рынке и снижение экономической доступности ключевых продовольственных товаров для отдельных групп населения, что косвенно угрожает обеспечению продовольственной безопасности страны. Авторами выявлено, что в стране наблюдается высокая динамика наращивания производства мяса свиней и птицы, сахара, полностью обеспечиваются внутренние потребности в зерне, что позволяет сформировать экспортный потенциал по данным видам продукции. Также было установлено, что наблюдается медленный прирост производства молока и овощей, снижение производства мяса крупного рогатого скота и картофеля, поэтому проблема обеспечения импортной независимости по этим категориям продовольственных продуктов питания стоит наиболее остро. В качестве рекомендаций предлагается увеличивать емкость национального агропродовольственного рынка, повышать внимание государства к вопросам качества продовольственной продукции и совершенствования инструментария поддержания ценовой политики на потребительском рынке.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, обеспеченность продовольствием, государственная поддержка, сельское хозяйство, агропромышленное производство, аграрный потенциал, пищевые продукты питания, потребление.

ENSURING FOOD SECURITY OF RUSSIA IN CONDITIONS OF ECONOMIC AND POLITICAL SANCTIONS: SUCCESSES AND PROBLEMS

© 2019

Semykin Vladimir Anatolievich, the doctor of science of agricultural, rector
Pigorev Igor Yakovlevich, the doctor of science of agricultural,
provost of research and innovation
Zyukin Danil Alekseevich, the candidate of science of economy,
senior researcher

*Kursk State Agricultural Academy named after I. I. Ivanov
(305004, Russia, Kursk, L. Tolstoy street, 14, 49, e-mail: nightingale46@rambler.ru)*

Abstract. The question of providing the population of the Russian Federation with the main types of food in the conditions of economic sanctions is considered in the article. The aim of the article is to assess the state of food security of the Russian Federation on the basis of the analysis of production of the main types of food products. The article shows the dynamics of production of basic food products of meat and dairy direction and crop production. The research found that at the present stage the most significant problem in ensuring food security of the population is the lack of domestic production of dairy products, meat of cattle and some types of crop products. The tendency to decrease in the quality of food products in the consumer market and decrease in the economic availability of key food products for certain groups of the population, which indirectly threatens the food security of the country, is revealed. The authors revealed that the country has a high dynamics of increasing the production of pig meat and poultry, sugar, fully meet domestic needs for grain, which allows to form export potential for these products. It was also found that there is a slow increase in the production of milk and vegetables, a decrease in the production of meat of cattle and potatoes, so the problem of ensuring import independence for these categories of food products is most acute. As recommendations, it is proposed to increase the capacity of the national agri-food market, increase the state's attention to the quality of food products and improve the tools to maintain price policy in the consumer market.

Keywords: food security, food security, state support, agriculture, agro-industrial production, agricultural potential, food, consumption.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. С помощью экономических санкций некоторые государства пытаются подорвать экономический суверенитет Российской Федерации, в том числе за счет ухудшения состояния системы, отвечающей за обеспечение населения необходимыми продовольственными товарами. Обеспечение продовольственной безопасности населения страны достигается путем удовлетворения требований, обозначенных четырьмя критериями: физическая доступность продовольствия, экономическая доступность продовольствия, безопасность самого продовольствия и сбалансированность питания в соответствии с физио-

логическими нормами. Поэтому это является одним из приоритетных направлений государственной политики в области социально-экономического развития и должно обеспечиваться, в первую очередь, за счет мобилизации внутренних ресурсов государства. Ключевая роль в обеспечении населения необходимыми продовольственными товарами принадлежит аграрной сфере экономики, потенциал которой в условиях неблагоприятных внешних воздействий требует максимальной реализации. В свою очередь, оценка динамики основных показателей результативности становится важным элементом мониторинга, сигнализирующим о перспективах и возможностях обеспечить население России продовольствием в

необходимом объеме и качестве.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопрос обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации стал одним из важнейших в социально-экономической политике государства с момента утверждения Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации в 2010 г. (далее Доктрина) [1]. В рамках различных программ, направленных на поддержку отечественных агропроизводителей и предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, постепенно удалось достичь выполнения многих целевых показателей, обозначенных в Доктрине. С обострением внешнеполитической ситуации в 2014 г. Россия пошла на жесткое ограничение к доступу на внутренний агропродовольственный рынок в отношении стран, поддерживающих финансово-политические санкции.

Многие аграрные ученые, исследующие проблему обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, положительно отнеслись к ужесточению государственной политики России в области импортозамещения продовольственных товаров [2-4]. С одной стороны, это положительно отразилось на пересмотре важности аграрной сферы и большему вниманию и поддержке для производителей продовольственных товаров от государства. С другой стороны, российские производители оказались на этом этапе не готовы сразу полностью занять отечественной агропродукцией освободившуюся рыночную нишу. Некоторые ученые отмечают, что снижение качества продовольственных товаров при одновременном росте цен только косвенно угрожает продовольственной безопасности страны, однако недооценивать этот тренд ни в коем случае не стоит, потому что качественное продовольствие является неотъемлемым элементом здоровой нации [5, 6].

На фоне общего неблагоприятного развития экономики проявился высокий рост продовольственной инфляции, что обернулось снижением экономической доступности продовольствия и ростом недовольства в обществе. Это связано со снижением экономической доступности ключевых продовольственных товаров для отдельных групп населения ввиду снижения их покупательной способности, что требует отладки механизмов государственного регулирования на внутреннем рынке продовольствия [7-9].

А.И. Алтухов [10-12] в своих работах, посвященных проблеме обеспечения продовольственной безопасности, указывает на то, что, не смотря на рост валовой продукции сельского хозяйства, спрос на продовольствие сокращается ввиду снижения реальных располагаемых доходов населения. В стране отсутствует продовольственный дефицит, но существует проблема экономической доступности пищевых продуктов для отдельных категорий населения, что усугубляет имеющуюся дифференциацию в уровне потребления пищевых продуктов по группам населения и по регионам. При этом корректирование норм рационального потребления пищевых продуктов в сторону их фактического потребления, соотносимого с объемом отечественного производства, дает не вполне реальную картину, создавая видимость улучшения питания населения и роста уровня экономической доступности продовольствия. Поэтому ученым делается вывод о необходимости снижать внешние и внутренние риски и угрозы в развитии аграрной сферы экономики в целях недопущения ослабления национальной продовольственной безопасности.

И.С. Морозова и А.В. Солодилов [13] считают, что низкий уровень продовольственной безопасности напрямую отражается на ценовой неустойчивости продуктов на рынке - на современном этапе уровень обеспечения продовольственной безопасности с точки зрения экономической доступности продуктов питания в стра-

не достаточно низок, поскольку происходит постоянное неконтролируемое увеличение цен. Е.В. Берендеева и Т.А. Ратникова пришли к выводу о том, что отечественные товары, уступающие импортным по качеству, несмотря на инфляцию, оказались доступны большинству домохозяйств в ценовом сегменте. Нижние и средние доходные группы населения адаптировались к новому рынку продуктов питания, а владельцы собственных приусадебных хозяйств не ощутили серьезного воздействия в результате действий государства по интенсификации процесса обеспечения национальной продовольственной безопасности.

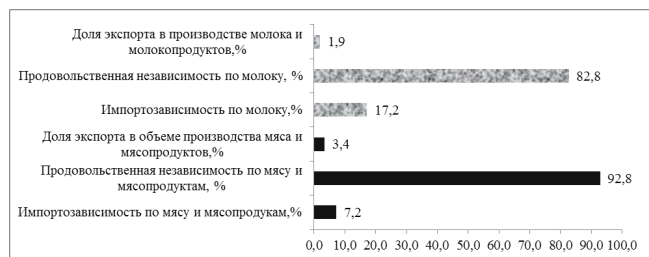
К.Э. Тюпаков и О.Г. Гарькуша [15] в ходе своего исследования отмечают, что производство основных продуктов питания в России идет достаточно быстро (около 4-15% в год), в особенности стабильный рост наблюдается по мясу. Тем не менее, необходимый уровень обеспеченности пока не достигнут. Авторы поддерживают точку зрения о том, что сельскохозяйственное производство необходимо переводить на новый технологический уровень и должно это производиться путем увеличения средств и диверсификации методов государственной поддержки отрасли. Особенно в поддержке финансовой базы продовольственной безопасности нуждаются отрасли мясной и молочной продукции, рыболовство, овощеводство, плодоводство и переработка их продукции.

Формирование целей статьи (постановка задания). Оценить состояние продовольственной безопасности Российской Федерации на основе анализа объемов производства основных видов продовольственных продуктов питания и выявить проблемные точки для совершенствования механизмов развития АПК страны.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Министерство сельского хозяйства в 2018 г. изменило некоторые пороговые показатели в Доктрине продовольственной безопасности, добавив в нее нормы производства отечественных фруктов и овощей и увеличив долю отечественного масла, сахара и рыбы. Так, минимальная доля овощей и бахчевых культур на внутреннем рынке была установлена на уровне не менее 90%, фруктов и ягод – не менее 70%, а минимально допустимые размеры отечественного сахара и растительного масла были подняты до 90%, рыбы и рыбной продукции – до 85% [16]. Однако основной угрозой продовольственного обеспечения россиян в условиях ответных санкций (в августе 2014 г. Президентом РФ был подписан указ о введении в России продовольственного эмбарго в адрес стран, принявших решение о введении экономических санкций против России [17]) является мясо-молочное направление, с чем солидарны большинство аграрных ученых и практиков. По этим ключевым видам продовольственных товаров, которые должны производиться отечественными сельскими товаропроизводителями, в Доктрине установлены пороги: не менее 85% по мясу и не менее 90% по молочной продукции. В 2018 г. ситуация осталась сложной – если по мясу и мясопродуктам ситуация улучшилась и уровень продовольственной независимости превышает пороговый на 7,8%, то в отношении молочной продукции импортная зависимость составила 17,2%. И хотя Россия даже осуществляет экспорт некоторого объема отечественной молочной продукции, все равно чистый импорт превышает установленный порог продовольственной безопасности на 5,3%. При этом данная проблема дополняется тем, что Россия по-прежнему вынуждена импортировать мясную продукцию КРС, при том, что свинина и куриное мясо уже сформировали определенный экспортный потенциал, составивший 3,4% от объемов внутреннего производства (рисунок 1).

Таким образом, существенного сдвига в развитии молочного производства за время продовольственного эмбарго не произошло. К ключевым проблемам группа ученых во главе с А.И. Алтуховым относит неэквива-

лентность обмена, связанная с нерациональным ценообразованием на молоко; продолжающееся сокращение поголовья коров, особенно в хозяйствах населения; низкие темпы прироста производства молока за счет незначительного количества вновь построенных, реконструированных и модернизированных молочных комплексов и ферм [19].



*Составлено автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики [18]

Рисунок 1 – Показатели импортозависимости, продовольственной независимости и доли экспорта по молоку, мясу и мясопродуктам 2018 г., %

Существует мнение о том, что проблема в наращивании объемов производства натурального молока сильно осложняется деятельностью молокозаводов, предпочитающих более дешевое импортное сырье – сухое молоко из Беларуси и Южной Америки [20]. Это стимулирует мелких и средних производителей, которые по причине занижения закупочных цен и порчи невостребованной продукции вынуждены снижать или вовсе отказываться от производства.

По нашему мнению ключевым препятствием на пути развития молочного скотоводства является макроэкономическая ситуация в стране, обуславливающая низкую инвестиционную привлекательность даже в сравнении с другими направлениями аграрного производства. В таких условиях наращивать масштабы производства мяса КРС и молока гораздо труднее из-за биологических специфических особенностей, определяющих более продолжительный производственный цикл и меньшую оборачиваемость активов.

Проблема обеспечения мясо-молочной продукцией более наглядно отражается в контексте сравнения темпов прироста производства мяса и молока относительно уровня 2014 г.: производство свинины увеличилось более чем на 25%, мясо птицы почти на 20%, при этом КРС даже сократилось на 2%, а молоко стали производить только на 2,1% больше (таблица 1).

Таблица 1 – Производство основных продовольственных продуктов питания мясо-молочного направления в России в 2014–2018 гг., тыс. т.

Вид продукции	Год					Прирост в 2018 г. к 2014 г., %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Скот и птица на убой (в живом весе), в том числе:	12843	13397	13896	14513	14880	15,9
- крупный рогатый скот	2855	2820	2777	2738	2798	-2,0
- свиньи	3812	3951	4329	4550	4797	25,8
- птица	5585	6039	6191	6618	6671	19,4
Молоко	29995	29887	29787	30185	30611	2,1

В результате, мы не можем отказаться от импорта молочной продукции, а освободившаяся рыночная ниша была занята не российскими предприятиями, что, учитывая нарушение логистических цепочек, повышает себестоимость продукции. К тому же следует учитывать и другой фактор - потенциальное улучшение благосостояния населения приведет к увеличению внутреннего спроса на мясо и молоко, поэтому чтобы поддерживать показатели продовольственной независимости даже на текущем уровне необходимо наращивать объемы отечественного производства. В благоприятной перспективе необходимо стремиться полноценно удовлетворять потребности населения в мясо-молочной продукции с учетом изменения структуры спроса в пользу более дорогой и качественной продукции, а также создать стабильный

базис для реализации экспортных амбиций. Однако для этого необходимо существенно изменить экономические условия для аграриев, которые не способны улучшить во всех направлениях сельскохозяйственного производства. Даже в растениеводстве, где требуются существенно меньшие капитальные вложения, чем в животноводстве, сохраняются проблемы в интенсивном наращивании валовых сборов. Так, за время продуктового эмбарго существенного прогресса не удалось достигнуть ни по производству овощей, ни картофеля (даже произошло сокращение на 1,9 млн т или 7,8%), а это проблемные продукты, по которым России надо решать проблему импортной независимости (таблица 2).

Таблица 2 – Производство основных продуктов питания в сфере растениеводства РФ в 2014–2018 гг.

Вид продукции	Год					Прирост в 2018 г. к 2014 г., %
	2014	2015	2016	2017	2018	
Зерно (в весе после доработки), млн. т.	105,2	104,70	120,7	135,5	115,3	7,7
Сахарная свекла, млн. т.	33,5	39,0	51,3	51,9	42,1	25,7
Семена масличных культур, млн. т.	12,9	13,9	16,3	16,5	19,5	51,2
Картофель, млн. т.	24,3	25,4	22,5	21,7	22,4	-7,8
Овощи, млн. т.	12,8	13,2	13,2	13,6	13,7	6,7
Фрукты и ягоды, тыс. т.	2778	2675	3055	2683	3337	20,1

По другим направлениям растениеводства ситуация весьма позитивная – имеющиеся урожаи позволяют обеспечить выполнение установленных порогов продовольственной безопасности и даже расширить экспортные возможности. Например, в зерновом хозяйстве, хотя прирост в 2018 г. относительно уровня 2014 г. оказался невысокий, что связано с колебаниями урожая, тем не менее, такого урожая хватает чтобы покрыть внутренние потребности страны в зерне (оценивающиеся на уровне 85 млн т) и сформировать огромный экспортный потенциал, а также обеспечить нарастающий спрос при активизации производственных процессов в животноводстве. Именно поэтому нами и другими учеными зернопродуктовый подкомплекс АПК определяется как один из наиболее важных элементов в системе продовольственного обеспечения России в условиях эмбарго [21–24]. Повышение валовых сборов сахарной свеклы позволило обеспечить достаточно объема сырья для производства сахара, чтобы полностью покрыть потребности страны в этом продукте. При этом, как отмечается группой ученых [25], дальнейшее наращивание валовых сборов сахарной свеклы будет зависеть от возможности найти новые рынки сбыта сахара и сахаросодержащей продукции. Наиболее высокая динамика прироста валового сбора продукции за изучаемый период времени достигнута в производстве семян масличных культур, урожаи которых увеличились более чем на 50%, что расширяет экспортный потенциал продуктов переработки масличных культур.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. В итоге получается, что развитие аграрной сферы происходит достаточно дифференцированно в зависимости от вида продукции. В ряде случаев мы наблюдаем успехи и высокую динамику наращивания производства мяса свиней и птицы, сахара, полностью обеспечиваются внутренние потребности в зерне и имеется значительный потенциал его экспорта. Но вместе с этим по некоторым направлениям сельскохозяйственного производства проблемы остаются нерешенными. В первую очередь, это затрагивает молочное производство. Медленный прирост производства молока связан не только с особенностями производственного процесса (выращивание крупного рогатого скота на мясо происходит в среднем втрое дольше, чем откорм свиней) и вопросами финансирования (длительная окупаемость и низкая рентабельность определяют соответствующую неблагоприятную инвестиционную ситуацию), но и с конъюнктурой рынка, на котором не создается рыночными методами стимулов для развития отечественного молочного скотоводства, а предпочтительнее более дешевое сухое молоко. Внутри- и внешнеполитическое напряжение и инвестиционный риск делает

производство говядины менее привлекательным, чем производство мяса с более короткими сроками окупаемости и тем более, чем направления растениеводства.

Не смотря на успехи в других направлениях производства, остается еще целый спектр факторов и проблем, которые обуславливают зависимость сельского хозяйства от них, что создает угрозу продовольственной безопасности, ставшей в условиях финансово-политических санкций еще более важной задачей государства. Поэтому мы также поддерживаем мнение практиков и аграрных ученых в приоритетности реализации направлений стратегии развития АПК. Более того, импортозамещение продовольствие само по себе так же решает задачу диверсификации экономики страны, находящейся в условиях структурного кризиса. Необходимо снижать внешние и внутренние риски развития сельского хозяйства, чтобы повысить его инвестиционную привлекательность, улучшить эффективность использования аграрного потенциала во всех регионах страны, увеличить емкость национального агропродовольственного рынка (в том числе за счет роста покупательной способности доходов населения), при этом наращивая экспортный потенциал продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Опорой в достижении таких целей является повышение внимания государства к вопросам качества продовольственной продукции на российском рынке и совершенствования инструментария регулирования агропродовольственного рынка страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120). Система информационно-правового обеспечения Гарант. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/12172719/> (дата обращения: 23.07.2019 г.).
2. Ушаев И.Г. Проблемы национальной и коллективной продовольственной безопасности в условиях глобализации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2015. № 7. С. 5-10.
3. Доктрина продовольственной безопасности российской федерации нуждается в совершенствовании / И.Г. Ушаев, А.Ф. Серков, В.С. Чекалин, В.И. Тарасов, Н.Д. Аварский, Л.В. Бондаренко // АПК: Экономика, управление. 2015. № 9. С. 3-12.
4. Семькин В.А., Соловьева Т.Н., Сафронов В.В., Терехов В.П. Совершенствование отраслевой политики бизнеса и государства как условие формирования продовольственной безопасности // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 2. С. 2-5.
5. Генералов И.Г., Полянский М.В., Сулов С.А. Укрепление продовольственной безопасности в РФ и на отдельных ее территориях // Карельский научный журнал. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 60-62.
6. Фионова Т.Н. Макроэкономические аспекты рисков в обеспечении продовольственной безопасности // Среднерусский вестник общественных наук. 2018. Т. 13. № 5. С. 215-227.
7. Нефёдова Т.Г. Развитие АПК и продовольственная безопасность России (в условиях миграции населения из сельской местности) // ЭКО. 2015. № 9 (495). С. 123-143.
8. Парамонова Т.Н., Уряшева Т.И., Рамазанов И.А. Продовольственная инфляция в России и пути ее преодоления // Практический маркетинг. 2016. № 6 (232). С. 34-40.
9. Фрумкин Б.Е. Продовольственное эмбарго и продовольственное импортозамещение: опыт России // Журнал новой экономической ассоциации. 2016. № 4 (32). С. 162-169.
10. Алтухов А.И. Предотвращение рисков и угроз обеспечения продовольственной безопасности - необходимое условие пространственного развития сельского хозяйства // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 7. С. 150-158.
11. Алтухов А.И. Территориально-отраслевое разделение труда в агропромышленном производстве - необходимое условие обеспечения национальной продовольственной безопасности // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2018. № 1. С. 55-61.
12. Алтухов А.И. Достижение продовольственной независимости страны на основе новой государственной аграрной политики // Региональный вестник. 2016. № 2. С. 2-5.
13. Морозова И.С., Солодилов А.В. Анализ продовольственной безопасности населения Московской области в контексте обеспечения экономической безопасности региона // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2019. № 1. С. 60-74.
14. Берендеева Е.В., Ратникова Т.А. Моделирование реакции потребительского спроса российских домохозяйств на продовольственное эмбарго // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2018. Т. 22. № 1. С. 9-39.
15. Тюпаков К.Э., Гарькуша О.Г. Государственная поддержка как фактор обеспечения продовольственной безопасности // Естественно-гуманитарные исследования. 2018. № 21 (3). С. 63-69.

16. Доктрину продовольственной безопасности РФ скорректируют из-за санкций. Вести: Экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vestifinance.ru/articles/115886> (дата обращения: 26.07.2019 г.).

17. Продуктовое эмбарго продлено до конца 2019 года. Российская газета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2019/01/01/produktovoe-embargo-prodleno-do-konca-2019-goda.html> (дата обращения: 26.07.2019 г.).

18. Показатели, характеризующие импортозамещение России. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/# (дата обращения: 26.07.2019 г.).

19. Алтухов А.И., Семёнова Е.И. Молочное скотоводство России: экономические проблемы и пути их решения // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 2. С. 33-38.

20. Зюкин Д.А. Формирование стратегии развития зернопродуктового подкомплекса АПК как необходимого элемента успешной реализации политики импортозамещения продовольствия // Региональный вестник. 2018. № 6. С. 31-33.

21. Импорт сухого молока банкротит наших фермеров. Newsland. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://newsland.com/user/4297816004/content/import-sukhogo-moloka-bankrotit-nashikh-fermerov/6311012> (дата обращения: 26.07.2019 г.).

22. Зюкин Д.А. Развитие экспортного потенциала зернового хозяйства России // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 1. С. 58-61.

23. К вопросу о современных концепциях развития зернового хозяйства в региональной экономике / В.А. Семькин, Т.Н. Соловьева, В.В. Сафронов, Н.О. Шумакова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 5. С. 10-13.

24. Шамин А.Е., Сулов С.А. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации и возможности ее реализации в регионах // Никонские чтения. 2011. № 16. С. 23-24

25. Zyuin D., Svyatova O., Soloshenko R. Conditions and perspectives of russian sugar market development // Экономічний часопис-XXI. 2016. № 9-10 (161). С. 47-50.

Статья поступила в редакцию 01.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.143
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0078

«СФЕРА КУЛЬТУРЫ» РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

© 2019

Серяева Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов

*Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: maria2479@mail.ru)*

Аннотация. Понятие «сфера культуры» достаточно часто используется в публикациях ученых-экономистов и не только, но, стоит признать, что незначительное количество авторов останавливается на характеристике содержания данного понятия, его состава. Также, понятие «сфера культуры» не введено в законодательстве Российской Федерации. Поскольку «сфера культуры» государства может быть представлена с разных позиций, существенно отличающихся друг от друга, важным является достижение единства терминологии, статистического учета в данном направлении. Проведенный в статье анализ позволил выявить основные проблемы, препятствующие развитию «сферы культуры» нашего государства: отсутствие нормативно-закрепленного понятия, состава «сферы культуры» Российской Федерации; отсутствие единой открытой, достоверной, сопоставимой и доступной информационной базы соответствующего характера на всех уровнях управления. Предлагаемый в статье новый подход к характеристике «сферы культуры» по принципу выполняемых учреждениями культуры функций в процессе общественного воспроизводства позволит представить в более широком смысле элементы сферы культуры, а именно, во взаимодействии со сферой образования в процессе предоставления образовательных услуг, что создаст условия для совершенствования финансового обеспечения учреждений культуры в перспективе.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, сфера культуры, учреждения культуры, услуги учреждений культуры.

«SPHERE OF CULTURE» OF THE RUSSIAN FEDERATION: THE CONCEPT AND SOURCES OF FUNDING

© 2019

Seryaeva Maria Gennadievna, candidate of economic sciences,
associate professor of the department of finance

*Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: maria2479@mail.ru)*

Abstract. The concept of “sphere of culture” is quite often used in the publications of scientists-economists and not only, but it is necessary to recognize that a small number of authors dwell on the characteristics of the content of this concept, its composition. Also, the concept of “sphere of culture” is not introduced in the legislation of the Russian Federation. Since the “sphere of culture” of the state can be represented from different positions, significantly different from each other, it is important to achieve the unity of terminology, statistical accounting in this direction. The analysis carried out in the article allowed to identify the main problems hindering the development of the “sphere of culture” of our state: the lack of a normative-fixed concept, the composition of the “sphere of culture” of the Russian Federation; the lack of a single open, reliable, comparable and accessible information base of an appropriate nature at all levels of management. The proposed new approach to the description of the “sphere of culture” on the principle of the functions performed by cultural institutions in the process of social reproduction will allow to present in a broader sense the elements of the sphere of culture, namely, in cooperation with the sphere of education in the process of providing educational services, which will create conditions for improving the financial support of cultural institutions in the future.

Keywords: financial support, sphere of culture, cultural institutions, services of cultural institutions.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Термин «сфера культуры» достаточно часто используется как на страницах печати, так и в устных выступлениях и высказываниях в средствах массовой информации. Следует заметить, что «сфера культуры» изучается не только учеными-экономистами, но и библиотековедами, культурологами, политологами и др. При этом, отсутствие четкого представления о содержании данного понятия приводит к разночтениям и не позволяет оперативно использовать и трактовать определение «сферы культуры», состав ее элементов, источники ее финансирования. Отсутствие четкого представления о составе «сферы культуры» и роли ее учреждений в процессе общественного воспроизводства, не только ограничивает представление о значимости данной сферы в экономике и обществе, но и сужает представление об источниках и инструментах финансирования учреждений данной сферы.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

В статье проведен анализ действующего законодательства в «сфере культуры», представлены точки зрения авторов по теме исследования, что позволило определить разные взгляды на сущность и состав данного понятия. Так, в проекте доклада Министерства культуры Российской Федерации, дана лишь классификация уч-

реждений сферы культуры, хотя само понятие «сфера культуры» часто используется в официальных документах Министерства [1]. Состав «сферы культуры» Российской Федерации по перечню подведомственных Министерству культуры РФ учреждений, как показал проведенный анализ, существенно отличается от представления данной сферы в докладе Минкультуры [2]. Гришин А.И. в своей научной работе дает экономическое определение сферы культуры, при этом, не определяя состав данной сферы [3]. Гнедовский М. выделяет четыре крупных сектора экономики культуры по типу собственности [4]. Новотный О. и Фишер Я. дают определение «сферы культуры» как в широком, так и в узком смысле, указывая на объемность данного понятия, и представляя его как «совокупность отраслей культуры, образования, науки и т.д.» [5]. Барсук В.Л. группирует виды культурной деятельности по учреждениям культуры, в которых эта деятельность осуществляется [6]. Родионов В.Г. выделяет структурные уровни сферы культуры, позволяя достаточно широко представить данную систему [7].

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью статьи является выявление современных проблем теоретического, законодательного, статистического представления о характеристике понятия «сфера культуры», его состава в Российской Федерации, обоснование нового подхода к классификации учреждений «сферы культуры» по принципу выполняемых ими функций в процессе общественного воспроизводства.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Если обратиться к содержанию основного закона в сфере культуры, а именно «Основам законодательства Российской Федерации о культуре» (утв. ВС РФ 09.10.1992 № 3612-1), то в содержании статьи 3 данного законодательного акта «Основные понятия» не закреплено содержание термина «сфера культуры». При этом, в проекте доклада Министерства культуры Российской Федерации «Об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2018 году и задачах на 2019 год» используется данное понятие и представлена структура учреждений сферы культуры. В таблице 1 отражена структура элементов сферы культуры РФ по видам деятельности [1].

Таблица 1 – Состав «сферы культуры» Российской Федерации, согласно классификации Министерства культуры Российской Федерации, в 2018 году

Вид учреждения	Количество учреждений, единиц	Удельный вес, в процентах к итогу
Театры	649	0,69
Концертные организации	350	0,37
Культурно-досуговые учреждения	42579	45,09
Организации, оказывающие библиотечные услуги	42803	45,33
Музеи	2742	2,90
Детские школы искусств	4955	5,25
Парки культуры и отдыха	305	0,32
Цирковые организации	9	0,01
Зоопарки	31	0,03
Итого:	94423	100

Как видно из таблицы 1, наибольшую долю в сфере культуры РФ занимают организации, оказывающие библиотечные услуги (45,33 %), и практически такую же долю в ней занимают культурно-досуговые учреждения (45,09 %). При сопоставлении информации о составе сферы культуры Министерства культуры РФ и баз данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата), выявляются некоторые несоответствия, которые наглядно представлены в таблице 2:

Таблица 2 – Анализ соответствия и наличия информации о видах учреждений «сферы культуры» Российской Федерации в статистических базах данных Росстата [1,8,9,10]

Форма представления информации по видам учреждений «сферы культуры» РФ, согласно классификации Министерства культуры РФ	Форма представления информации по видам учреждений культуры в статистических Отчетах Росстата по разделу «Культура, отдых и туризм»	Форма представления информации по видам учреждений культуры в Единой межведомственной информационно-статистической системе (далее ЕМИСС) Росстата	Форма представления информации по видам учреждений культуры на Портале открытых данных Росстата
Театры	Театры	1. Количество театров Минкультуры России 2. Количество театров, не относящихся к сфере ведения Минкультуры России и др.	Театры
Концертные организации	Показатель отсутствует	Число концертных организаций и самостоятельных коллективов Минкультуры России и др.	Концертные организации. Концертные коллективы
Культурно-досуговые учреждения	Организации культурно-досугового типа	1. Число учреждений культурно-досугового типа Минкультуры России 2. Число учреждений культурно-досугового типа, не относящихся к сфере ведения Минкультуры России и др.	Учреждения культурно-досугового типа
Организации, оказывающие библиотечные услуги	Общедоступные библиотеки	1. Число библиотек Минкультуры России 2. Число библиотек, не относящихся к сфере ведения Минкультуры России и др.	Библиотеки региональные. Библиотеки федеральные. Библиотеки. Сводные данные.
Музеи	Музеи	1. Количество музеев на территории государственных природных заповедников 2. Количество музеев на территории национальных парков 3. Количество виртуальных музеев, созданных при поддержке федерального бюджета 4. Число музеев Минкультуры России 5. Число музеев, не относящихся к сфере ведения Минкультуры России и др.	Музеи
Детские школы искусств	Показатель отсутствует	Общее число организаций дополнительного образования детей, объединений и научных обществ	Детские школы искусств
Парки культуры и отдыха	Показатель отсутствует	Число парков культуры и отдыха Минкультуры России и др.	Парки культуры и отдыха
Цирковые организации	Цирки	Число цирков	Цирки
Зоопарки	Зоопарки	Число зоопарков и др.	Зоопарки

Таким образом, из таблицы 2 видно, что информация Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 3(28)

о состоянии и развитии учреждений «сферы культуры», согласно классификации входящих в данную систему учреждений Министерства культуры РФ, в настоящее время доступна из разных форм отчетности Росстата, в которых наиболее соответствие отмечено только по данным Портала открытых данных. Следует заметить, что разная форма, а также разный временной диапазон представления данных затрудняет сбор, обработку информации, и, как следствие, изучение важнейших аспектов развития «сферы культуры» в России в динамике за ряд лет.

Продолжая изучение вопроса о характеристике элементов «сферы культуры», обратимся к нормам Федерального закона «О библиотечном деле» от 29.12.1994 № 78-ФЗ. Статьей 1 данного закона определены такие понятия, как: библиотека, общедоступная библиотека, центральная библиотечная система. Соответственно, понятие «организации, оказывающие библиотечные услуги», которое использовано в докладе «Об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2018 году и задачах на 2019 год» законом не определено.

Перечень учреждений культурно-досугового типа, как и содержание данного понятия, также не определены законодательными актами РФ. В методологических комментариях Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата) к разделу «Культура, отдых и туризм» вводится понятие «организации культурно-досугового типа». Принимая во внимание разницу между содержанием термина «организация» и «учреждение», следует отметить, что первое определение шире, поскольку включает в себя как коммерческие, так и некоммерческие организации, тогда как понятие «учреждение» может быть применено только к характеристике некоммерческих организаций культуры. Целесообразность применения того или иного термина зависит от того, с какой позиции будет дана характеристика «сферы культуры» государства.

Согласно определению Росстата, к числу организаций культурно-досугового типа относятся: клубы, дворцы и дома культуры, центры культуры и досуга; дома интеллигенции, книги, кино, эстетического воспитания детей, женщин, молодежи, пенсионеров; национальные культурные центры; центры традиционной культуры; дома ремесел и фольклора; автоклубы, агиткультбригады, плавучие культбазы; культурно-спортивные и социально-культурные комплексы и др. [8]. На уровне субъекта РФ (в частности, на примере Оренбургской области), в аналогичном документе приводится уже более уточненное определение организаций культурно-досугового типа [11]. Подробный перечень видов организаций культурно-досугового типа определен органами статистики Российской Федерации и Оренбургской области до 2018 года только теоретически, информация об их количестве отражается в отчетах общей суммой [8,11].

Если обратить внимание на содержательную часть статистических отчетов, то следует констатировать в некоторых случаях несоответствия данных за один и тот же период. Так, например, число учреждений культурно-досугового типа (включая обособленные подразделения) в Оренбургской области в 2017 году, согласно Открытым данным Министерства культуры России, составляет 1034 единицы, что меньше показателя, представленного Оренбургстатом за тот же период, на 7 единиц [10,11]. Аналогичная ситуация выявлена по данным о количестве организаций культурно-досугового типа в Российской Федерации за 2017 год из двух официальных отчетов Росстата. Так, общее число учреждений культурно-досугового типа в РФ в 2017 году, по данным Российского статистического ежегодника, составило 42500 единиц, по данным системы ЕМИСС таких учреждений в России в этом же году больше на 46 единиц. Портал открытых данных содержит информацию о ко-

личестве учреждений 42015 единиц, что соответствует данным по подведомственным Минкультуры РФ организациям. Таким образом, следует отметить еще одну важную проблему - это разное содержание отчетов о состоянии и развитии учреждений «сферы культуры», которое лишено комментариев со стороны ответственных лиц. При использовании статистической информации для проведения научных исследований необходимо использовать достоверные и сопоставимые данные за ряд лет, что является затруднительным в случае выявления таких несоответствий.

Продолжая рассуждения о составе «сферы культуры», основываясь на проведенном выше анализе, отметим, что в общем виде данная сфера состоит из двух основных составляющих:

1. Учреждения культуры, подведомственные Минкультуры России.

2. Учреждения культуры, не относящихся к сфере ведения Минкультуры России

Для того, чтобы представить полный перечень подведомственных Минкультуры РФ учреждений, обратимся к информации, представленной на официальном сайте названного Министерства [6].

«Сфера культуры» Российской Федерации, представленная по перечню подведомственных Министерству культуры РФ учреждений, включает в себя большее число учреждений, по сравнению с перечнем, содержащемся в проекте итогового доклада «Об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2018 году и задачах на 2019 год», представленном в таблице 1. В частности, в состав «сферы культуры РФ», согласно определению Минкультуры РФ, не вошли: образовательные и научные учреждения культуры, киностудии, продюсерские учреждения, самостоятельные музыкальные коллективы, реставрационные учреждения и др.

Для того, чтобы определится окончательно с содержанием понятия «сфера культуры», обратимся к определению ученых. Следует заметить, что на современном этапе очень мало внимания уделяется изучению данной темы в печати.

Отметим наиболее актуальную из изученных цитат: Гришин А.И. в своей научной работе дает экономическое определение сферы культуры как «системы общественных отношений по поводу производства, распределения и потребления культурных благ» [3]. Гнедовский М. выделяет четыре крупных сектора экономики культуры, составляющие относительно замкнутые области в составе целого и являющиеся, в сущности, институциональными единицами сферы культуры: государственный сектор (государственная собственность, бюрократический тип, преимущественно некоммерческий характер обмена); муниципальный сектор (муниципальная собственность, бюрократический тип, преимущественно некоммерческий характер обмена); неправительственный сектор (частная собственность, самоуправление, некоммерческий характер обмена); Творческие индустрии (частная собственность, самоуправление, коммерческий характер обмена) [4].

Новотный О. и Фишер Я. определяют, что в их работах термин «сфера культуры» используется, как правило, для характеристики всех элементов общества, в рамках которых осуществляется культурное воспроизводство, то есть, в нее включаются разнородные социальные институты, специализирующиеся на данной функции. С данной точки зрения, «сфера культуры» предстает перед нами как очень объемное понятие. В более узком смысле «сфера культуры» представлена авторами как «группа отраслей культуры, образования, науки...; и как отрасль национальной экономики – в отраслевом смысле» [5].

Барсук В.Л. в своем исследовании не дает определения «сферы культуры», хотя оперирует понятием «сфера духовной культуры», в рамках которой им рассматривается культурная деятельность и потребности. Используя

данное ограничение, автор группирует виды культурной деятельности по учреждениям культуры, в которых эта деятельность осуществляется. К учреждениям культуры относятся те учреждения и организации, в рамках которых организуется деятельность создателей и потребителей духовных ценностей. Что касается учреждений, организующих только тиражирование и репродуктивное ценностей культуры, то они относятся к соответствующим отраслям промышленности и не включаются в систему учреждений культуры. То есть, типографии, кинофабрики, заводы теле- и радиоаппаратуры нельзя, по его мнению, относить к учреждениям культуры [6].

Родионов В.Г. отмечает, что «границы сферы культуры трудно представить, так как и сам объект - культура - многоуровневый и сверхсложный - не поддается сколько-нибудь точному структурированию и ограничению». Сфера культуры, по его мнению, представляет собой открытую многоуровневую систему без четких границ, в которой процессы развиваются под воздействием неупорядоченных отношений субъектов культурной деятельности. Также, «сфера культуры» может быть представлена как «сложноорганизованная система с множеством формализованных и неформализованных внутренних и внешних «диффузных» связей». Родионов В.Г. отмечает, что «включение всей сферы культуры в рамки изучения достаточно затруднительно, так как она является сложным объектом и ее представление требует специального исследования, и не отраслевой наукой, а философией и культурологией» [7]. Таким образом, Родионов В.Г. представляет практически все структуры, которые имеют отношение к культуре, абстрактно обозначив границы «сферы культуры».

Обобщая вышесказанное, отметим, что понятие «сфера культуры» может быть характеризовано с разных позиций:

1. По принципу подведомственности.

2. По принципу участия учреждений в процессе производства, оказания, распределения культурных благ и услуг.

3. По принципу выполняемых учреждениями культуры функций в процессе общественного воспроизводства.

Если про первые два пункта классификации уже было сказано ранее в статье, охарактеризуем третий, новый подход к определению понятия «сфера культуры».

«Сфера культуры» Российской Федерации включает в себя учреждения культуры трех основных видов (по группам) в зависимости от их роли в общественном воспроизводстве:

1 группа - учреждения культуры, как субъект процесса предоставления образовательных услуг. К данной группе относятся образовательные учреждения культуры, основной целью деятельности которых является предоставление образовательных услуг в сфере культуры, в результате чего, они выступают в качестве субъекта процесса предоставления образовательных услуг.

2 группа - учреждения культуры, как субъект процесса предоставления культурно-досуговых услуг. К данной группе отнесены учреждения культуры, предоставляющие культурно-досуговые услуги и являющиеся местом проведения досуга для населения. Например, это дома культуры, цирки, парки культуры и отдыха.

3 группа - учреждения культуры, занимающие промежуточное положение между первыми двумя группами, и представляющие собой субъект процесса предоставления культурно-досуговых услуг и участника процесса предоставления образовательных услуг. Такие учреждения культуры, с одной стороны, предоставляют возможность организации культурного досуга, с другой – являются участниками процесса предоставления образовательных услуг. Например, это библиотеки, музеи, театры, зоопарки, архивы. Так, в первом случае, пользователь библиотеки читает литературу исходя из собственных интересов и предпочтений; во втором, чи-

татель обращается в библиотеку для получения учебной литературы, консультации, справки по перечню рекомендованных для подготовки самостоятельной работы литературы и др. В результате, библиотека предстает перед нами как участник процесса предоставления образовательных услуг. Также можно привести пример относительно театра: данное учреждение представляет собой центр культурного досуга в том случае, если посетитель театра посещает постановку исходя из собственных предпочтений и интересов. Если же в театре будет поставлен спектакль по произведению, изучаемому в образовательном учреждении, и на просмотр будут приглашены учащиеся данного учреждения, то театр уже предстает перед нами как участник процесса предоставления образовательных услуг.

Характеристика «сферы культуры» с точки зрения места учреждений в процессе общественного воспроизводства позволяет, с одной стороны подчеркнуть значимость ее элементов в экономике, с другой - в широком смысле представить границы этой сферы, в частности, во взаимосвязи со сферой образования.

Как было отмечено в начале статьи, Росстат в настоящее время представляет информацию об учреждениях культуры РФ в обобщенном разделе «Культура, отдых и туризм», в результате чего, культура не по праву приравнивается только к сфере досуга. Реализуемая в настоящее время Государственная программа Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы» также объединяет в себе сферу культуры и туризм. Общий объем бюджетных ассигнований федерального бюджета РФ на реализацию Программы составит 766,6 млрд. рублей, в том числе, наибольшая доля средств направлена на подпрограмму «Искусство» (33 % к общему объему средств в 2018 г., 49 % в 2019-2020 гг.). На втором месте по доле расходов – подпрограмма «Наследие», на реализацию мероприятий которой в 2018 году выделено 27 % средств федерального бюджета, в 2019-2020 гг. – 33 % [12,13].

Положительными тенденциями текущего года являются два основных значимых момента, о которых хотелось бы сказать.

Во-первых, в настоящее время разработан и начал свое воплощение Национальный проект «Культура», мероприятия которого запланированы на период 2019-2024 гг. В рамках Национального проекта сформировано три федеральных проекта: «Культурная среда», «Творческие люди» и «Цифровая культура». Общий объем финансирования Национального проекта составит 107,2 млрд. рублей, в том числе, по федеральным проектам: «Культурная среда» - 82,6 млрд. рублей; «Творческие люди» - 22,6 млрд. рублей; «Цифровая культура» - 2 млрд. рублей. В рамках каждого федерального проекта сформирован перечень основных задач, а также мероприятий, способствующих их достижению [14].

Во-вторых, с 1 сентября 2019 года в восьми пилотных регионах России начинается реализация межведомственной программы Минкультуры и Минпросвещения «Культурные нормативы школьников». В феврале 2019 года Министр культуры Владимир Мединский сообщил, что Минкультуры и Минпросвещения планируют включить культурные нормативы для школьников в учебную программу [15].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Таким образом, проведенный анализ позволил обозначить наиболее важные проблемы научного, законодательного, статистического регулирования «сферы культуры». Несмотря на важные положительные решения, реализуемые в настоящее время в сфере культуры РФ, все еще много вопросов остается нерешенными.

Выделим основные направления, которые необходимо реализовать с целью обеспечения условий для эффективного функционирования и развития «сферы культу-

ры» нашего государства:

Первое направление. Совершенствование законодательства и статистического учета в «сфере культуры» с целью обеспечения единства терминологии и создания единой, открытой, достоверной, сопоставимой и доступной информационной базы на всех уровнях управления.

Второе направление. Рекомендуется использование нового подхода к классификации учреждений и организаций «сферы культуры» в зависимости от их роли в общественном воспроизводстве. Данный подход позволит представить в более широком смысле элементы «сферы культуры», а именно, во взаимодействии со сферой образования в процессе предоставления образовательных услуг, что создаст условия для совершенствования действующего механизма финансового обеспечения учреждений культуры в перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Об основных направлениях и результатах деятельности Министерства культуры Российской Федерации в 2018 году и задачах на 2019 год: Проект итогового доклада // Официальный сайт министерства культуры Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: <https://www.mkrf.ru/activities/reports>
2. Подведомственные организации министерства культуры РФ // Официальный сайт министерства культуры Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: <https://www.mkrf.ru/about/subordinates>
3. Гришин А.И. Роль государства в сфере культуры как отрасли народного хозяйства // Культура. Духовность. Общество. 2016. № 26. С. 155-160.
4. Гнедовский М. Творческие индустрии: политический вызов для России // Отечественные записки. 2005. № 4 (24). С. 12-17.
5. Экономика культуры / О. Новотный, Я. Фишер; Перевод со словац. М. С. Липкина, Н. Н. Попова; Общ. ред. и предисл. И. Е. Дисклина, В. Г. Зинина. - М.: Прогресс, 1987. – 253 с.
6. Барсук В.Л. Региональная сфера культурно-образовательных услуг: особенности диверсификационных процессов / В.Л. Барсук, А.Ф. Суховой, Л.А. Юрганова. - Препр. - Екатеринбург : УрО РАН: Ин-т экономики. Ч 2: Культура. - 1999. - 42 с. (Научные доклады / Рос. акад. наук. Ур. отд-ние. Ин-т экономики)
7. Актуальные направления совершенствования и перестройки управления в сфере культуры : Сб. науч. тр. / М-во культуры РСФСР, АН СССР, НИИ культуры; [Редакт.: В. Г. Родионов (отв. ред.) и др.]. - М.: НИИК, 1988. - 294 с.
8. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./ Росстат. - М., 2018 – 694 с. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078
9. Официальные статистические показатели Единой межведомственной информационно-статистической системе (ЕМИСС) Росстата // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: <https://fedstat.ru/indicators>
10. Учреждения культурно-досугового типа. Статистическая информация: Открытые данные Министерства культуры России // Официальный сайт министерства культуры Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: https://opendata.mkrf.ru/opendata/7705851331-stat_clubs
11. Статистический ежегодник Оренбургской области. 2018: Стат.сб./Оренбургстат. – Оренбург, 2018. – 530 с. // Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области [web-site]. – Режим доступа: http://orenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orenstat/resources/53b20d004835a0b4a0faac8830b115d/Статистический+ежегодник+Оренбургской+области.pdf
12. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы: Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 317 // Консультант-плюс [web-site]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
13. Ресурсное обеспечение реализации Государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы за счет средств федерального бюджета // Портал госпрограмм РФ [web-site]. – Режим доступа: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/resources?gpld=11&viewType=2>
14. Паспорт Национального проекта «Культура» // Сетевое издание «Майский Указ» [web-site]. – Режим доступа: <http://майский-указ.рф>
15. В программе «Культурные нормативы школьников» учтут патриотическую ценность произведений // Пресс-служба. Новости Министерства культуры РФ // Официальный сайт министерства культуры Российской Федерации [web-site]. – Режим доступа: https://www.mkrf.ru/press/news/v_programme_kulturnye_normativy_shkolnikov_uchtut_patrioticheskuyu_tsennost_proizvedeniy

Статья поступила в редакцию 27.07.2019

Статья принята в публикацию 27.08.2019

Научная специальность 08.00.05
УДК 336.72
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0079

ТОННАЖНЫЙ НАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СУДОХОДСТВА В АРКТИЧЕСКОМ РЕГИОНЕ

© 2019

Скрипниченко Владимир Александрович, доктор экономических наук, заведующий кафедрой геологии и горных работ Высшей школы Энергетики, нефти и газа

*Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова
(163002, Россия, Архангельск, набережная Северной Двины, д. 17, e-mail: v.scripnichenko@yandex.ru)*

Антипов Евгений Олегович, аспирант

*Федеральный исследовательский Центр комплексного изучения Арктики им. Академика Н.П. Лаверова РАН
(163000, Россия, Архангельск, наб. Северной Двины, д. 23, e-mail: antipov_eo@mail.ru)*

Аннотация. Отрасль судоходства в России, в целом, и в Арктическом регионе, в частности, имеет мощный промышленный потенциал. Системное освоение ресурсных возможностей арктического шельфа и развитие транспортной инфраструктуры Северного морского пути являются для России главными составляющими государственной политики в Арктическом регионе. В данном контексте актуализируются вопросы выбора рациональных и эффективных инструментов стимулирования развития национального судоходства в АЗРФ. Капиталоемкость судоходной отрасли предполагает необходимость использования инструментов стимулирования ее развития для каждой морской державы, поэтому традиционно используют такие из них, как: налогообложение тоннажа, режимы государственной поддержки судоходства. Также судоходство стремительно развивается в странах с благоприятной системой налогообложения. Например, для нивелирования двойного налогообложения используются международные договоры, а для привлечения иностранных компаний перевозчиков внедряется особый режим уплаты обязательных платежей. Страны, для которых судоходный бизнес является важным, рассматривают налоговые льготы как важное средство привлечения инвестиций в данную отрасль. С одной стороны, укрепление транснациональных компаний заставляет государство оптимизировать свои налоговые режимы с целью увеличения привлекательности для предприятий всего мира. С другой стороны, кризис на мировом фрахтовом рынке, тенденции консолидации рынков и смещение балансов мировой торговли, побуждают судоходные компании пересматривать свои бизнес-модели, делать их более гибкими для сохранения конкурентоспособности. Принимая во внимание вышеизложенное, в статье обоснована целесообразность использования в России тоннажного налогообложения, которое позволит создать в АЗРФ дополнительные преимущества судоходным компаниям, будет способствовать дальнейшему развитию морских перевозок, а также социально-экономическому развитию региона в целом.

Ключевые слова: судоходство, Арктический регион, Россия, налогообложение, стимулирование, государство, тоннажный налог, прибыль, инвестиции, конкуренция, груз, судно, торговля, рынок, основные фонды.

TONNAGE TAX AS A TOOL TO STIMULATE DEVELOPMENT OF NATIONAL SHIPPING IN THE ARCTIC REGION

© 2019

Skripnichenko Vladimir Alexandrovich, doctor of economic Sciences, head of Geology and mining Department, Higher school of Energy, oil and gas

*Northern (Arctic) Federal University M. V. Lomonosov
(163002, Russia, Arkhangelsk, Severnaya Dvina emb., 17, e-mail: v.scripnichenko@yandex.ru)*

Antipov Evgeny Olegovich, post-graduate student

*Institute of integrated research of the Arctic Federal Research Center For Complex Study of the Arctic
Academician N. P. Laverov, RAS
(163000, Russia, Arkhangelsk, Severnaya Dvina emb., 23, e-mail: antipov_eo@mail.ru)*

Abstract. The shipping industry in Russia in general and in the Arctic region in particular has a strong industrial potential. The systematic development of the resource potential of the Arctic shelf and the development of the transport infrastructure of the Northern Sea Route are becoming the main components of state policy for Russia. In this context, the issues of choosing rational and effective tools to stimulate the development of national shipping in the Arctic region are being actualized. The capital intensity of the shipping industry creates prerequisites for the development of shipping incentives for each maritime power, which is why traditionally they are used such as tonnage taxation methods, shipping development incentives, and shipping is developing rapidly in countries with a favorable tax system, and double taxation is used internationally. contracts, and a special tax regime is used to attract foreign carrier companies. for non-resident companies. Countries for which shipping is an important business consider tax breaks an important tool for encouraging investment in this industry. On the one hand, the strengthening of transnational companies forces states to optimize their tax regimes in order to increase the attractiveness for enterprises all over the world. On the other hand, the crisis in the global freight market, the tendency to consolidate markets and the shift in world trade balances, encourage shipping companies to revise their business models and make them more flexible in order to remain competitive. Taking into account the above, the article substantiates the expediency of using tonnage taxation in Russia, which will benefit additional shipping companies in the Russian Arctic and will contribute to the further development of maritime transport and the socio-economic development of the region.

Keywords: shipping, Arctic region, Russia, taxation, incentives, state, tonnage tax, profit, investment, competition, cargo, ship, trade, market, fixed assets.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Транспортная отрасль является катализатором развития всех отраслей экономики, а эффективное функционирование транспорта, в свою очередь, создает необходимые и наиболее благоприятные условия для перевозки товаров и пассажиров, снижает себестоимость транспортировки и затраты времени [1]. Препятствование развитию любого вида транспорта вызывает циклическую реакцию и отражается на развитии каждой отрасли и экономическом

имидже страны.

Морские державы, к числу которых относится и Россия, всегда обладают гораздо большими преимуществами по сравнению со странами, не имеющими прямого выхода к водным транспортным путям. Это соответственно предопределяет необходимость проведения политики всесторонней поддержки развития морского хозяйственного комплекса, использования различных средств стимулирования развития и привлечения инвестиций в отрасль.

Анализ исторических аспектов становления и функционирования судоходных компаний России в целом позволяет с уверенностью утверждать, что страна на сегодняшний день имеет значительный морской потенциал. Современные потребности государства и общества, а также наличие большого морехозяйственного комплекса побуждают к стимулированию развития национального судоходства [2]. Особую актуальность указанные вопросы приобретают в Арктической зоне Российской Федерации (АЗРФ), поскольку Арктика обладает уникальным природно-ресурсным и инфраструктурным потенциалом, поэтому ее освоение обоснованно является одним из главных приоритетов политики обеспечения национальной безопасности России.

Судоходство и логистические операции в Арктике, в отличие от других макрорегионов России, сталкиваются с рядом трудностей, обусловленных природными условиями и спецификой их финансирования [3,4].

Поэтому в контексте развития транспортной системы АЗРФ, в том числе обеспечивающей транзитные перевозки по Северному морскому пути (СМП), критическую значимость приобретают вопросы государственной поддержки судоходного бизнеса путем применения налоговых льгот, которые являются важным инструментом для стимулирования инвестиций в данную отрасль.

Таким образом, учитывая вышеизложенное, а также рост конкуренции в транспортной сфере и неизбежность отказа страны от прямых мер государственного протекционизма, вызывает значительный научно-практический интерес поиск эффективных средств государственной поддержки судовладельцев, что в целом предопределяет выбор темы данной статьи, посвященной поиску и обоснованию оптимального налогового режима для судоходной отрасли в АЗРФ.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновываются авторы; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Проблемы создания благоприятных условий развития судоходной отрасли России освещены во многих работах отечественных ученых, а именно: Майдановой С.А., Ильина И.В. [5], Виниченко В.А. [6], Тебенькова Р.П., Погуца В.А., Якубовича Е.С. [7], Котовой В.О., Грасса Е.Ю. [8].

Анализ проблем управления морскими портами, в частности исследования, касающиеся инвестирования в морскую инфраструктуру АЗРФ, проведены в работах Огая С.А. [9], Семенихина Я.Н., Новосельцева Е.М. [10], Фуза П. [11], Бразовской Я.Е. [12], Кравчука А.А. [13] и др.

Вместе с тем, следует отметить, что активизация дискуссий и исследований, которые посвящены морским портам и судостроению в России является очень своевременным и необходимым явлением, однако, стимулированию развития, по мнению авторов, одной из главных отраслей морехозяйственного комплекса АЗРФ - судоходству, уделяется крайне незначительное внимание. Так, практически неясна дальнейшая судьба существующих государственных судоходных компаний, весьма размыты общие перспективы развития и существования отечественного флота. Необходимости ведения международного реестра судов и его структуре, обоснованию внедрения специальных налогов, как инструмента развития национального судоходства, уделяется незначительное внимание, соответственно указанные вопросы требуют дальнейшего, углубленного исследования и проработки.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи заключается в обоснование целесообразности применения модели тоннажного налога как инструмента стимулирования развития судоходства в АЗРФ.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов

Налоговая нагрузка является приоритетом при выборе флага судна, также от нее зависит, в бюджет ка-

кого государства будут поступать отчисления, поэтому благоприятные условия функционирования судоходных компаний находят свое проявление непосредственно в оптимальной системе национального налогообложения судоходства [14]. В мире сегодня сложились общепринятые стандарты обеспечения экономических условий эффективного функционирования судоходных компаний. Можно выделить три категории налоговых режимов: налогообложение тоннажа; система стимулирования развития судоходства; благоприятные налоговые режимы, которые не предусматривают особых изъятий для судоходной отрасли.

В России на сегодняшний день применяется система стимулирования судоходства путем введения льготных налоговых режимов, специально направленных на развитие судоходной индустрии. Вместе с тем, по мнению авторов, с целью стимулирования развития национального судоходства в Арктическом регионе, а также в связи с тем, что в стране нельзя допустить создания системы налогообложения «оффшорных зон», выбор следует сделать в пользу налогообложения тоннажа.

Под средствами налогообложения тоннажа понимается тоннажный налог и его разновидности.

Большинство налоговых режимов налогообложения тоннажа имеют аналогичные характеристики: расчет прибыли зависит от зарегистрированного тоннажа судна, умноженного на фиксированную сумму ожидаемой прибыли за тонну в сутки. Во всех странах используется система регрессивной шкалы, поскольку суда меньшего размера, как правило, имеют более высокую ставку на тонну, чем большие суда [15].

Различают две тоннажные налоговые модели: голландская и греческая. Голландская модель считается самой популярной формой налогообложения тоннажа. Режимы могут использоваться и физическими лицами, и компаниями, подлежащими налогообложению в соответствующих странах.

Применение режима тоннажного налога, как преимущества для зарегистрированных в международных реестрах судов, получило распространение во многих европейских странах: Нидерландах (1996 год), Норвегии (1996 год), Германии (1999 год), Великобритании (2000 год), в 2002 году в Дании, Испании, Финляндии и Ирландии, в 2003 году в Бельгии и Франции, в 2004 году в Италии, в 2006 году в Польше, 2007 году в Литве [16].

Основная цель тоннажного налогового режима заключается в создании благоприятной бизнес-среды, обеспечении преимуществ для всех судоходных компаний, деятельность которых подпадает под действие режима. Эффект от внедрения тоннажного налогового режима будет ощутим также в отраслях, связанных с судоходством, и проявляться он будет в росте налоговых поступлений, увеличении тоннажа под национальным флагом в перспективе, обеспечении судов квалифицированным персоналом, трудоустройстве национальных моряков и кадетов.

Основными преимуществами тоннажного налога являются: снижение размера налоговых выплат, возможность использования фиксированной ставки, что позволяет легко прогнозировать величину налоговых отчислений; поощрение развития судоходного бизнеса [17].

С учетом вышеизложенного, считаем, что введение тоннажного налога будет способствовать развитию инвестиционной деятельности судоходных компаний в АЗРФ, поскольку позволит накапливать средства для воспроизводства основных фондов.

Кроме того, отметим, что для судоходной компании переход на систему тоннажного налога означает:

- простоту. Простые и ясные налоговые расчеты являются отличительными чертами системы. Это позволяет судоходным компаниям сократить административные расходы и затраты времени;

- увеличение потока денежных средств для судовых операторов. Низкая налоговая ставка делает националь-

ные судоходные компании на международном уровне более конкурентоспособными;

- гибкость и ясность. У судоходной компании появляется больше свободы, чтобы принимать коммерческие решения, она становится более привлекательной для инвесторов и потенциальных деловых партнеров.

- совместимость и конкурентоспособность - улучшенные взаимодействия между внутренними и международными партнерами в тех случаях, когда морские державы ввели подобные налоговые режимы;

- возможность льготного налогообложения деятельности судового менеджмента.

Представляется, что для применения в Арктическом регионе России наиболее эффективной является голландская модель налогообложения тоннажа. Внедрение модели тоннажного налогового режима в России требует согласования с Налоговым кодексом. Так, прежде всего необходимо добавить в статью 358 НКР такое определение базы налогообложения деятельности судоходных компаний: «базой налогообложения деятельности судоходных компаний является тоннаж судна, зарегистрированного в России или находящегося в аренде на условиях «бербоут-чартера», при этом должны быть отдельно оговорены все традиционные условия и уточнены все понятия.

Кроме того, для минимизации уровня бюджетных расходов на администрирование налога следует делегировать эти функции налоговым органам, занимающимся прибыльным налогообложением юридических лиц.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Роль морского транспорта в развитии АЗРФ обуславливает актуальность вопроса возрождения национального флота и поддержки отечественных судоходных компаний. Современный режим налогообложения судоходных компаний в России требует усовершенствования в соответствии с международной практикой. Считаем, что необходимым условием стимулирования развития национального судоходства в Арктическом регионе является внедрение тоннажного налогового режима для субъектов торгового мореплавания. С этой целью следует определить виды деятельности, которые подпадают под тоннажный налог, срок действия тоннажного налога, а также предусмотреть условия/возможность выбора и разработать квалификационные требования к судам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Загородников М.А. Роль ледокольного флота в обеспечении национальной безопасности арктической зоны России // Экономика и управление. 2018. - №1(147). - С. 54-59.
2. Семенухин Я.Н., Новосельцев Е.М. Развитие судоходства в Арктике - возможности и риски // Вестник транспорта. - 2017. - №11. - С. 2-5.
3. Антипов Е.О., Тутыгин А.Г., Коробов В.Б. Проблемы осуществления транспортировки грузов в Арктической зоне Российской Федерации морским путём. – Управленческое консультирование, 2017, № 11, с. 72-79.
4. Тутыгин А.Г., Коробов В.Б., Чижова Л.А., Антипов Е.О. Ограничения на стандартные модели морских логистических операций в Арктике. – Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2019, № 3 (121). URL: <http://www.uecs.ru>.
5. Майданова С.А., Ильин И.В. Анализ современного состояния отрасли линейных контейнерных перевозок и перспектив ее дальнейшего развития // Логистика и управление цепями поставок. - 2018. - №1(84). - С. 40-58.
6. Виниченко В.А. Анализ отраслевых особенностей водного транспорта как коммерческой структуры // Российское предпринимательство. - 2017. - Т. 18. - №22. - С. 3699-3710.
7. Тебеньков Р.П., Погуца В.А., Якубович Е.С. Новый транспортный маршрут доставки рыбной продукции с дальнего востока в структуре евроазиатского сотрудничества - транспортный коридор северного морского пути // Рыбное хозяйство. - 2019. - №1. - С. 5-7.
8. Котова В.О., Грасс Е.Ю. Построение системы оценки устойчивого развития судоходной компании // Экономика устойчивого развития. - 2018. - №1(33). - С. 129-139.
9. Огай С.А. Инновационные суда для арктических морей // Проблемы транспорта Дальнего Востока. - 2017. - №2(2). - С. 369-384.
10. Семенухин Я.Н., Новосельцев Е.М. Развитие судоходства в Арктике - возможности и риски // Вестник транспорта. - 2017. - № 11. - С. 2-5.
11. Фуз П. Практика безопасного и экологически-ответственно-

го судоходства в Арктике: необходимый и обоснованный предмет операции между Россией и США // Экономика Востока России. - 2017. - №2(8). - С. 89-92.

12. Бразовская Я.Е. Синергия приарктических государств в соблюдении правил судоходства в полярных водах // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: История и право. - 2018. - Т. 8. - №4(29). - С. 46-54.

13. Кравчук А.А. Транспортно-логистические возможности российской Арктики: современное состояние и перспективы развития // Государственная служба. - 2017. - Т. 19. - №4(108). - С. 113-124.

14. Крайнова В.В. Оптимизация и совершенствование налогообложения организаций судоходства и судостроения // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. - 2014. - №39. - С. 145-151

15. European Commission Approves Belgian Tonnage Tax Scheme // Tax notes international. – 2017. - Volume 88: Number 7. – P. 642-643.

16. Tonnage Tax: Guidance on Application and Reporting Requirements. UK: Department for Transport, 2015. – 198 p.

17. Elschner, C. Special tax regimes and the choice of organizational form: Evidence from the European Tonnage Taxes // Journal of public economics. – 2013. – Vol. 97. – P. 206-216.

Статья поступила в редакцию 18.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:65.011.4

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0035

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КАНАЛОВ СБЫТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СТОЛЯРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

© 2019

Смолянинова Елена Николаевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономика и управления»

Гончаров Данил Владимирович, магистрант

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя 41, e-mail: Elena.Smolyaniniva@vvsu.ru)*

Аннотация. Современные теории формирования каналов сбыта в большинстве своем относятся к торговой области, которая широко распространена в России. Столярное производство в стране развито намного меньше и в настоящее время только начинает выходить на конкурентный рынок. Большое количество домашних мастеров формируют рынок очень активно, однако при создании более серьезных производств возникает проблема: как выбрать канал сбыта, чтобы максимально эффективно конкурировать с «сарафанным радио» у домашних мастеров. Также в условиях массового производства столярных изделий важно учитывать, что объем издержек будет выше, а следовательно, необходимо выстраивать максимально недорогой канал сбыта, чтобы до потребителей товары доходили с минимальной наценкой. Статья посвящена построению алгоритма формирования каналов сбыта для предприятий столярной отрасли. Определены факторы, которые сказываются на модели сбыта продукции в столярной отрасли, и предложены модели определения канала сбыта в зависимости от влияния выявленных факторов. Цель: разработать методологию определения канала сбыта для малого производственного предприятия столярной отрасли. Методы исследования: анализ, обобщение, сравнение, классификация и прочие. Исследование построено на изучении отечественного и зарубежного опыта в столярном производстве, а также современной литературе в области сбытовой деятельности.

Ключевые слова: столярное производство, каналы сбыта, распределение готовой продукции, распределительная логистика, производственная деятельность, модель канала сбыта, факторы сбыта, прямой канал сбыта, косвенный канал сбыта, система сбыта производственного предприятия.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF CHANNELS FOR THE DISTRIBUTION OF READY PRODUCTS IN COOL PRODUCTION

© 2019

Smolyaninova Elena Nikolaevna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department «Economics and Management»

Goncharov Danil Vladimirovich, graduate student

Vladivostok State University of Economics and Service

(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str. 41, e-mail: Elena.Smolyaniniva@vvsu.ru)

Abstract. Modern theories of formation of sales channels for the most part belong to the trade area, which is widespread in Russia. The carpentry industry in the country is much less developed and is currently just beginning to enter the competitive market. A large number of home craftsmen form the market very actively, however, when creating more serious productions, the problem arises of how to choose a distribution channel in order to most effectively compete with word of mouth by home craftsmen. Also in the conditions of mass production of joinery, it is important to consider that the volume of costs will be higher and, therefore, it is necessary to build the most inexpensive distribution channel so that goods reach consumers with a minimum markup. The article is devoted to the construction of an algorithm for the formation of sales channels for enterprises of the carpentry industry. Factors that affect the product sales model in the carpentry industry are identified, and models for determining the distribution channel depending on the influence of the identified factors are proposed. Objective: to develop a methodology for determining the distribution channel for a small manufacturing enterprise of the carpentry industry. Research methods: analysis, synthesis, comparison, classification and others. The study is based on the study of domestic and foreign experience in the joinery industry, as well as modern literature in the field of marketing activities.

Keywords: joinery production, distribution channels, distribution of finished products, distribution logistics, production activities, distribution channel model, sales factors, direct distribution channel, indirect distribution channel, production system sales system

Современное развитие экономики в России привело к тому, что появилось значительное количество различных направлений производственной деятельности в малом бизнесе. К данным направлениям относится и столярное производство. Мода на экологичные товары для дома, на использование дерева в интерьере привело к тому, что столярные мастерские стали появляться в городах России достаточно часто. Повышение уровня конкуренции на рынке привело к тому, что для привлечения клиентов столярным производствам необходимо формировать свои направления сбыта, однако в силу отсутствия практики в современной литературе, то все происходит на основе интуиции.

Таким образом, актуальность исследования определяется тем, что столярный рынок в России находится в зачаточном состоянии, что приводит к практически полному отсутствию аналогичных исследований с привязкой к отрасли. Следовательно, разработка методического подхода к формированию каналов сбыта готовой продукции в столярном производстве является необходимым элементом влияния на рынок.

В процессе исследования по заданной теме были из-

учены теоретические основы формирования каналов сбыта и построения сбытовой деятельности [1-3]. Это позволило определить основную базу исследования.

Также в рамках исследования были определены формы сбытовой деятельности представителей столярной отрасли как в России, так и за рубежом [4-21]. Обзор методов сбыта в современной практике российских и зарубежных столярных мастерских показывает, что за рубежом в большей степени делают упор на развитие сайта и работу с клиентами посредством собственных торговых точек. В России в большинстве своем используют Социальные сети и Интернет-магазин, активно выступают на Ярмарке Мастеров.

Целью статьи является формирование алгоритма сбытовой деятельности предприятия по производству столярных изделий.

На основе теоретического исследования и существующей практики был разработан собственный методический подход к формированию каналов сбыта готовой продукции в столярном производстве.

В рамках формирования каналов сбыта в столярном производстве стоит опираться на существующие ис-

следования в зарубежной практике, так как данное направление за рубежом развито намного больше, чем в России.

В первую очередь стоит выделить основные пути развития системы сбыта на предприятии столярной отрасли.

В данном случае важно определить, что будет являться эффективным каналом сбыта для предприятия.

Согласно теории, существует несколько видов каналов сбыта: прямой и косвенный [9].

В силу того, что традиционно столярное производство в России имеет небольшие объемы, то на формирование канала сбыта влияет несколько факторов (рисунок 1).

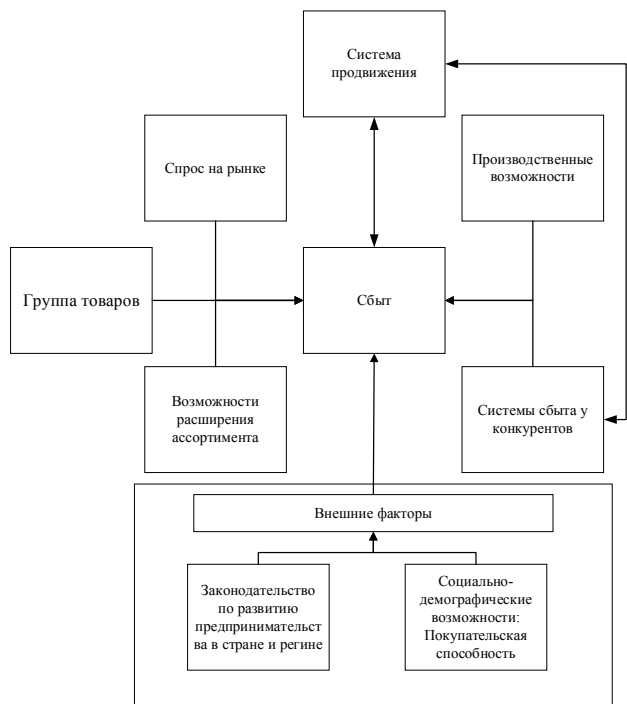


Рисунок 1 – Влияние факторов на формирование системы сбыта на предприятии столярной отрасли (составлено автором)

Рассмотрим каждый фактор в отдельности, чтобы понять, по какому механизму можно выстраивать каналы сбыта предприятия столярной отрасли.

Фактор спроса на рынке.

Спрос на рынке на столярные изделия в России в последние годы постоянно увеличивается. В России стало появляться все больше столярных мастерских. Развитию столярного бизнеса способствуют и социальные сети, которые дают возможность выставлять результаты своего труда на общественную оценку. Обычно в данном направлении работают не зарегистрированные мастера, которые выполняют заказы без особой рекламы по принципу «сарафанного радио». И спрос на такую продукцию есть.

Особенно высокий спрос в России на мебель ручной работы, а также на сувенирную продукцию, которая стоит не дорого, и может стать хорошим подарком.

На основе спроса можно формировать несколько каналов сбыта (рисунок 2).

В зависимости от типа производственной деятельности каналы сбыта могут разделяться на несколько вариантов. Традиционно, небольшие объемы производства в столярном цехе разделяют компанию на несколько типов:

- незарегистрированные мастера;
- небольшие компании с объемом производства до 500 изделий в год;
- средние компании с объемом производства 500-

1000 изделий в год;
 - крупные компании с объемом производства более 100 изделий в год.

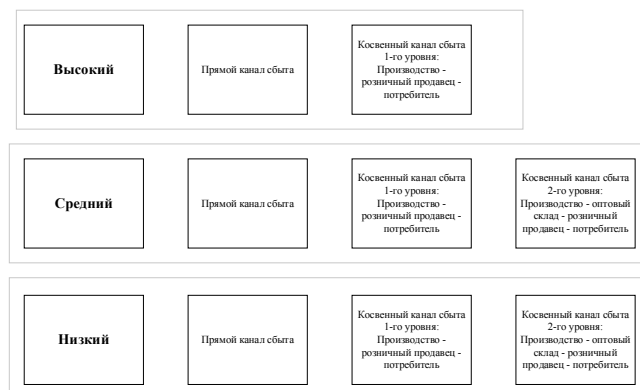


Рисунок 2 – Модель формирования канала сбыта в зависимости от спроса на продукцию столярного производства (составлено автором)

В соответствии с данной классификацией построим модель формирования каналов сбыта в зависимости от типа предприятия и производственных возможностей (рисунок 3).

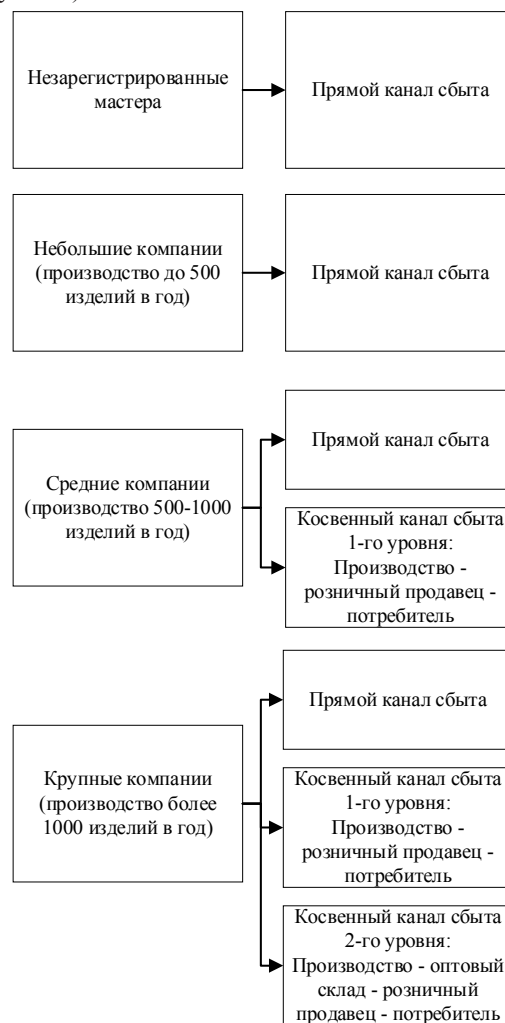


Рисунок 3 – Модель формирования канала сбыта в зависимости от размера предприятия столярной отрасли и производственных возможностей (составлено автором)

В зависимости от группы товаров и возможности расширения ассортимента в данном случае модель фор-

мирования каналов сбыта строится также во взаимосвязи со спросом на товары.

Модель формирования канала сбыта для предприятия столярной отрасли представлена на рисунке 4.

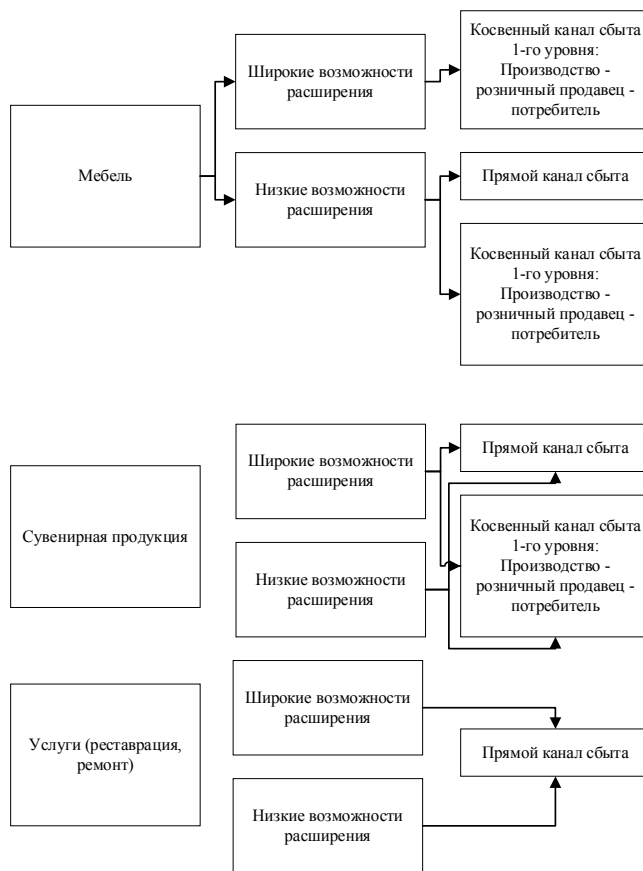


Рисунок 4 – Модель формирования канала сбыта в зависимости от группы товара и возможности его расширения для предприятия столярной отрасли (составлено автором)

Система сбыта у конкурентов может позволить сформировать подход к системе продвижения компании. В данном случае идет связка системы сбыта и системы продвижения. Система продвижения продукции основана на выбранном канале сбыта, который в свою очередь может повторять системы сбыта конкурентов, либо иметь собственный путь развития. Связь между системой сбыта предприятия столярной отрасли и системой сбыта конкурентов, и системой продвижения приведена на рисунке 5.



Рисунок 5 - Связь между системой сбыта предприятия столярной отрасли и системой сбыта конкурентов, и системой продвижения (составлено автором)

Таким образом, предприятие столярной отрасли формирует методы продвижения продукции, основываясь

на собственных данных и на анализе конкурентов предприятия.

В зависимости от выбранного канала сбыта компания формирует определенные виды продвижения своей продукции на рынок (рисунок 6).

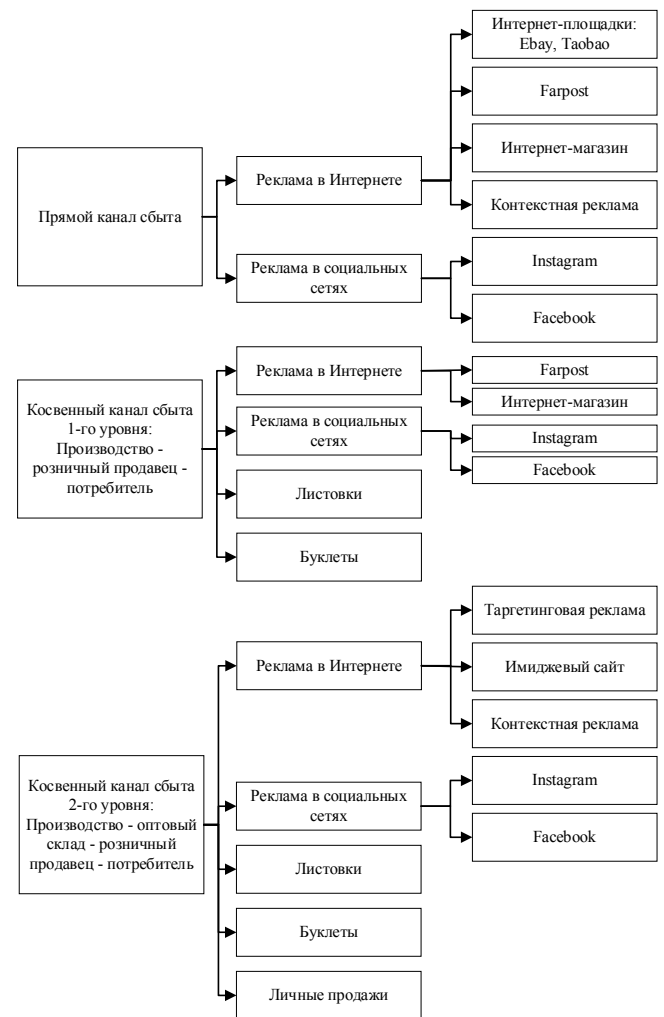


Рисунок 6 – Методы продвижения столярной продукции на рынок в зависимости от канала сбыта (составлено автором)

Например, для прямого канала продаж в столярной отрасли отлично подходят такие направления продвижения как реклама в Интернете и в социальных сетях. Социальные сети в настоящее время позволяют продвигать продукцию сразу к конечному потребителю, а возможности онлайн общения повышают возможности оказания качественной консультации. Современные средства связи дают возможности не только грамотно проконсультировать, но и показать на фото или видео полностью предлагаемую продукцию.

Также в социальных сетях можно осуществлять различные рекламные акции и маркетинговые мероприятия, что позволяет привлекать большее количество клиентов. Также при прямых каналах продаж хорошо работают интернет-магазины, это позволяет сокращать издержки предприятиям, и обеспечить поток клиентов.

При косвенном канале сбыта 1-го уровня, когда есть отдельный розничный продавец также необходимы буклеты и листовки по продукции предприятия, так как она дает возможность клиенту розничной торговой точки узнать весь ассортимент продукции столярного предприятия.

При косвенном канале сбыта 2-го уровня, когда есть отдельный розничный продавец и оптовый склад, важно также осуществлять дополнительные личные продажи.

УДК 330:658
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0080**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА БИОРАЗЛАГАЕМЫХ УПАКОВОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ**

© 2019

Соснина Наталья Георгиевна, старший преподаватель
кафедры «Иностранных языков»*Уральский государственный экономический университет**(620144, Россия, Екатеринбург, улица 8 Марта/Народной Воли, 62/45, e-mail: natalya789@yandex.ru)*

Аннотация. В статье представлена классификация биоразлагаемых упаковочных материалов для пищевых продуктов. Дифференцированы полимеры первой, второй, третьей категории. Исследованы свойства полимеров и их способность к биоразложению. Полимеры первой категории представлены синтетическими материалами, полностью не разлагаемыми. Полимеры второй категории – это генерирующие материалы, период разложения которых составляет 2-3 года. Представители третьей категории способны к полному биоразложению. Изучены и проанализированы способы получения, технологичность, способность к биоразложению, антимикробные свойства и экономическая выгода полимеров. Рассмотрены перспективы производства полимеров.

Ключевые слова: экологически безопасные упаковочные материалы, биоразлагаемые упаковочные материалы для пищевых продуктов, способ производства, технологичность, способность к биоразложению, антимикробная активность, срок хранения продуктов, экономическая выгода.

ECONOMIC ADVANTAGES OF BIODEGRADABLE MATERIALS OF THE THIRD GENERATION IN FOOD INDUSTRY

© 2019

Sosnina Natalya Georgievna, assistant professor
of the chair “Foreign Languages”*Ural State University of Economics**(620144, Russia, Yekaterinburg, st. 8 March/Narodnoy Voly, 62/45, e-mail: natalya789@yandex.ru)*

Abstract. The article presents the classification of biodegradable packaging materials for food products. The polymers of the first, the second and the third category are differentiated. The characteristics of polymers and their ability to biodegrade are investigated. The polymers of the first category are determined to be represented by synthetic materials, completely non-degradable. Polymers of the second category are generating materials, the decomposition period of which lasts for 2-3 years. The third category is capable of complete biodegradation. The methods of production, manufacturability, biodegradability, antimicrobial characteristics and economic benefits of polymers are studied and analyzed. Prospects of polymers production are considered.

Keywords: environmentally friendly packaging materials, biodegradable food packaging materials, production method, processability, biodegradability, antimicrobial activity, shelf life of products, economic benefit.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Международный рынок упаковочных материалов стремительно развивается. Возрастает спрос на безопасную упаковочную продукцию, что является причиной увеличения объемов производства. На сегодняшний день все больше компаний заинтересовано в изготовлении упаковочных материалов из биоразлагаемых полимеров. Это связано, главным образом, со стремлением производителей соответствовать требованиям изготовления экологически безопасных пищевых продуктов и, безусловно, желанием снизить затраты на изготовление упаковки.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Многие отечественные и зарубежные исследователи изучали возможность использования биоразлагаемых материалов для пищевых производств [1-7]. Так, в исследовании Г. И. Касьянова автор описывает производство экологически чистой упаковки с длительным сроком хранения под воздействием микроорганизмов *Bacillus Subtilis* [1]. В последнее время безопасной упаковкой принято считать именно упаковку, произведенную из биоразлагаемых материалов. Термин «биоразлагаемые упаковочные материалы для пищевых продуктов» был введен в 2000 году В. Туэлем как «материалы, полученные из переработанного сырья». Более точное определение было опубликовано Хаггардом и Мортенсенем в 2003 году, которые рассматривали биоразлагаемые упаковочные материалы для пищевых продуктов как материалы с годовым возобновляемым циклом. В контексте данного исследования мы будем опираться на последнее определение.

Формулирование целей статьи (постановка задач). Цель данного исследования заключается в актуализации проблемы экономической конкурентоспособности биоразлагаемых упаковочных материалов. Задачи исследо-

вания:

1. Представить классификацию биоразлагаемых материалов с учетом их характеристик и способности к короткому периоду биоразложения.
2. Рассмотреть свойства выделенных биоразлагаемых материалов для пищевой упаковки.
3. Аргументировать производственную эффективность биоразлагаемых материалов для пищевой упаковки.
4. Сформулировать выводы относительно экономического преимущества биоразлагаемых материалов для пищевой упаковки.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Основным методом исследования биоразлагаемых материалов является их классификация, анализ их характеристик и способности к быстрому биоразложению. Биоразлагаемые упаковочные материалы для пищевых продуктов могут быть классифицированы по нескольким критериям: на основе химического состава; по происхождению; по способу синтеза; по экономической эффективности; по способу применения. Важно отметить, что такие биоразлагаемые полимеры, как полилактоны и полигликолевая кислота производятся из нефтяного сырья и поэтому не будут включены в названную классификацию, поскольку они не производятся из первичных возобновляемых ресурсов. Полимеры из возобновляемых ресурсов отличаются от природных полимеров тем, что их синтез инициируется специально. В настоящее время не существует промышленного процесса, который производил бы пластмассовые материалы исключительно из возобновляемых ресурсов. Все они являются натуральными материалами. В связи с их природным происхождением (например, фермент-катализируемый синтез) полимеры являются биоразлагаемыми, так как для каждого полимеразного фермента существует деполимераза, способная катализировать

разложение этого полимера.

Традиционный способ классификации биоразлагаемых упаковочных материалов заключался в их дифференциации на основе их происхождения. Таким образом, выделяли материалы первого, второго и третьего поколения.

Биоразлагаемые упаковочные материалы первого поколения включали в себя синтетические полимеры, например, полиэтилен низкой плотности с крахмальными наполнителями и проокислительными добавками. Несмотря на то, что эти материалы разлагались или подвергались биофрагментации на более мелкие молекулы при компостировании, их полное разложение не было отмечено. В связи с этим, внешний вид возобновляемой упаковки не удовлетворял потребителей и вызывал общественное недовольство.

Биоразлагаемые материалы второго поколения – это генерирующие материалы, состоящие из смеси желатинизированного крахмала (40-75%) с добавлением гидрофильных сополимеров, таких как этиленакриловая кислота, поливиниловый спирт и винилацетат, которые действуют как совместимые агенты. Полное разложение крахмала занимает 40 дней, а всей пленки минимум 2 – 3 года. Реакция потребителей на эти упаковочные материалы была аналогичной описанной выше.

Материалы третьего поколения состоят из полностью биоразлагаемых материалов и могут быть разделены на три основные категории в зависимости от их происхождения и способа производства.

На основе представленной классификации рассмотрим свойства выделенных биоразлагаемых материалов для пищевой упаковки и аргументируем их производственную эффективность.

Полимеры третьего поколения дифференцируются по трем основным категориям в зависимости от их происхождения и способа производства. Так, выделяют полимеры, извлеченные непосредственно из биомассы; полимеры, полученные классическим химическим синтезом из мономеров биомассы и полимеры, полученные непосредственно с использованием природных или генетически модифицированных организмов.

Большинство общедоступных полимеров первой категории извлекаются из морских и сельскохозяйственных продуктов, включая полисахариды, такие как целлюлоза, крахмал и хитин, а также белки, такие как коллаген и соя. Современные биоразлагаемые упаковочные материалы для пищевых продуктов получают путем соединения с синтетическим биоразлагаемым полимером. В настоящее время проводятся исследования по использованию гемицеллюлозы для биоразлагаемой пищевой упаковки с использованием глюкуроноксилана (первичного гемицеллюлоза в листовых породах деревьев) и арабиноксиланом (первичная гемицеллюлоза в однолетних растениях, таких как ячмень).

Из сырья с годовым возобновляемым циклом наиболее часто используются крахмалосодержащие. В природе крахмал существует в виде кристаллических гранул диаметром около 15 – 100 мкм, после экстракции кристаллическая структура разрушается давлением, теплом, механической обработкой или пластификаторами. Пластифицированный крахмал чаще всего получают после разрушения и пластификации нативного крахмала водой и пластификатором путем применения термомеханической энергии в процессе непрерывной экструзии. TPS может обрабатываться так же, как и вторичные пластмассы, но его чувствительность к водяному пару и плохие механические свойства делают его непригодным для многих применений. Свойства TPS достигают равновесия только через несколько недель. Смешивание крахмала с алифатическими полиэфирами улучшает их технологичность и способность к биологическому разложению. Соединение крахмала с водорастворимым полимером, таким как PVOH, широко изучается с 1970 года и в настоящее время применяется для производства

крахмальных сыпучих наполнителей.

Хитин является вторым наиболее распространенным ресурсом полисахаридов после целлюлозы. Его содержание отмечено в клеточных стенках кутикулы насекомых, ракообразных, причем последние являются его основным источником. Хитозан является деацетилированным производным хитина (В-1-4-полиацетил-D-глюкозамин). Пленки, изготовленные только из хитозана, не обладают водостойкостью и имеют плохие механические свойства. Следует отметить, что и хитин, и хитозан обладают антимикробной активностью против ряда пищевых нитевидных грибов, что может быть использовано для улучшения качества упаковки и увеличения срока хранения продуктов.

Белковые полимеры также используются для производства биоразлагаемых упаковочных пленок. Два из наиболее распространенных растительных белка представляют собой изоляты из нута и соевого белка. Другие белки включают в себя экстракты из пшеницы, фисташек, подсолнечника и гороха. Многие другие белковые полимеры, такие как казеин, фибриноген, альбумин, могли бы быть использованы для создания пищевой упаковки ввиду присущей им способности к биоразложению. Однако, они еще не нашли широкого применения в качестве упаковочных материалов, из-за сложности обработки и процесса смешивания с большинством полимеров. Кроме того, они оказываются гораздо дороже большинства полисахаридов. Полимеры, полученные путем соединения с соевым белком, обладают высокой чувствительностью к влаге и низкой прочностью. Как показывают эксперименты, добавление 25% стеариновой кислоты приводило к образованию пленок с улучшенными растягивающими и тепловыми свойствами, а также снижению чувствительности к влаге. Недавно было обнаружено, что изолят соевого белка, глицерин и желатин идеально подходят для производства биоразлагаемых / съедобных упаковочных листов на основе сои. Однако к таким листам должен добавляться специальный барьерный материал, препятствующий поступлению влаги, так как он является гидрофильным по своей природе. Не смотря на то, что белковые материалы были подробно изучены в качестве упаковочных материалов для пищевых продуктов проприв, ведущий к их коммерциализации, еще не наступил [5]. Коллагеновые колбасные оболочки остаются основным коммерчески выгодным белковым упаковочным материалом.

Полимеры второй категории представляют собой материалы, полученные классическим химическим синтезом мономеров. Из всех возможных биополиэфиров, полилактат показал самый высокий коммерческий потенциал и сейчас выпускается в больших масштабах. Производство молочной кислоты является малозатратным способом путем ферментации глюкозы, полученной из кукурузы, пшеницы или из лактозы. К значительному сокращению эксплуатационных расходов привело производство молочной кислоты путем ферментации грибов *Rhizopus oryzae*, вид зигомикетовых грибов, относящийся к роду Ризопус, и овсяной муки. Димеризация поликонденсированной молочной кислоты в лактид (дилактон молочной кислоты) и полимеризации с раскрытием кольца впервые была проведена американским химиком У. Карозерсом в 1932. Однако, такой полимер оказался неустойчивыми к высокой влажности и поэтому не считался коммерчески выгодным производством до 1960-х годов [8]. Молочная кислота (2-гидроксипропановая кислота) является одним из наименьших оптических активных молекул. Лактид образуется путем конденсации двух молекул молочной кислоты с образованием комбинации l-лактида (две молекулы l-молочной кислоты); d-лактид (две молекулы d-молочной кислоты) и мезолактид (молекула l-молочной кислоты и d-молочной кислоты). Полимер, в данном случае, производится путем прямой конденсации молочной кислоты. В резуль-

тате получают экологически совместимую упаковку для пищевых продуктов.

На основе описанной технологии компания Mitsui Toatsu Chemicals запатентовала процесс азеотропной дистилляции с использованием высококипящего растворителя для удаления воды в процессе прямой этерификации для получения полимера с высокой молекулярной массой [9].

Далее перейдем к рассмотрению полимеров третьей категории. Эти полимеры производятся непосредственно природными или генетически модифицированными организмами. Они состоят в основном из известных микробных полиэфиров, таких как полигидроксикислота (РНА). Полигидроксикислота, РНА, семейство возобновляемых, биodeградируемых, оптически активных полиэфиров, впервые была идентифицирована в 1925 французским микробиологом М. Лемуином. Она производится в виде внутриклеточных частиц многими микроорганизмами, которые накапливают РНА в качестве поглотителя углерода и энергии в условиях питательного стресса при избыточном углероде. В контролируемых условиях ферментации некоторые виды могут накапливать до 90% их сухой массы в качестве полимера [4]. В настоящее время существует более 100 типов известных молекулярных строительных блоков для различных сополимеров РНА [6].

Сополимеры РНА представляют собой линейные алифатические сложные полиэферы, состоящие из гомо- или сополимеров β -гидроксиалкановых кислот, которые могут быть получены из ферментации сахара; выход конверсии сахара в полимер составляет около 33%. Полученные полимеры являются биodeградируемыми и благодаря своим характеристикам подходят для производства упаковочных материалов в пищевых целях. Известно, что многие различные прокариотические микроорганизмы накапливают РНА межклеточно в условиях ограничения роста. После разделения биомассы полиэфир извлекают и очищают.

В семействе РНА наиболее предпочтительным является полигидроксибутират (PHB) с короткой цепью мономеров, содержащих от четырех до пяти самых разных биобезопасных пищевых упаковочных материалов с 13 атомами углерода. Все разновидности РНА деградируют при воздействии бактерий или грибов в почве. В опытах по компостированию до 85% образцов РНА деградировали в течение 7 недель, а бумага с покрытием РНА быстро разлагалась и включалась в компост. РНА была впервые внедрена в промышленности в 1960-х годах и коммерциализирована компанией ICI в конце 1980-х годов под торговым названием «Biorol®». Это был первый коммерческий продукт, который в 1990 году был выпущен компанией Wella AG в Германии в качестве биоразлагаемой бутылированной упаковки для упаковки средств для кожи и волос. Эти продукты были представлены на рынках Соединенных Штатов и Японии в 1991 и 1992 годах соответственно [10]. Компания Monsanto приобрела технологию «Biorol®» в 1996 году и сосредоточилась на прямом синтезе в трансгенном производстве, но в 1998 году приостановила его. Далее технология была приобретена компанией Metabolix в 2001 году, которая открыла совместное предприятие с Archer Daniels Midland, известное как Telles. Сейчас эти компании производят семейство РНА под торговой маркой «Mirel™».

В виду того, что бактериальный синтез является дорогостоящим, сейчас основное внимание уделяется производству РНА пластмасс и полученных химических веществ непосредственно в генетически модифицированных культурах, одновременно обеспечивая биомассу для производства альтернативной энергии. Генетически модифицированные культуры способны накапливать до 2кг CO₂ в корневой системе на 1 кг биомассы над землей. Сахарный тростник и соя также являются привлекательными культурами для данного вида производства.

Получение энергии и РНА из биомассы рассматривается как наиболее устойчивый подход к производству биобезопасных материалов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. На сегодняшний день потребность в производстве биоразлагаемых упаковочных материалов возрастает. Такие материалы должны обеспечивать антимикробную защиту пищевой продукции, иметь способность к достаточно короткому периоду разложения и приносить экономическую выгоду. Полимеры третьего поколения отвечают всем названным требованиям. Возможность получения данной группы полимеров в процессе технологического производства обеспечивает их конкурентные преимущества.

Можно предположить, что в скором будущем производство полимеров на заводах достигнет экономической конкурентоспособности по сравнению с существующими крупномасштабными нефтехимическими полимерами. Однако получение РНА, накопленной в растительных материалах, будет не так просто, как извлечение РНА из микроорганизмов [7].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Касьянов Г.И. Биоразрушаемая упаковка для пищевых продуктов // Г.И. Касьянов // Вестник науки и образования Северо-Запада России. 2015. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biorazrushaemaya-upakovka-dlya-pischevyh-produktov> (дата обращения: 15.10.2018).
2. Надькта В.Д. Биоразрушаемая упаковка для пищевых продуктов // В.Д. Надькта // Научные труды КубГТУ. 2017. № 5. С.80-92.
3. Пармухина Е.Л. Российский рынок биоразлагаемой упаковки // Е.Л. Пармухина // Экологический вестник России. 2011. № 2. С. 32-34.
4. Chen G. Biodegradable Polymers for Industrial Application / G. Chen. Cambridge: Woodhead Publishing Ltd. P. 32-56.
5. Guilbert S., Cuq B. Handbook of Biodegradable Polymers. / S. Guilbert, B. Cuq. Shawbury: Rapta Technology Ltd. P. 339-374.
6. Noda I, Satkwoski MM, Dowrey AE, Marcott C. Polymer alloys of Nodax copolymers and poly(lactic acid). Macromol Biosci 4. P.269-275.
7. Sudesh K. Handbook of Biodegradable Polymers. / K. Sudesh. Shawbury: Rapta Technology Ltd. P. 219-256.
8. Zhang J-F, Sun X. Biodegradable Polymers for Industrial Application. / J-F Zhang, X. Sun. Cambridge: Woodhead Publishing Ltd. P. 251-288.
9. Gruber P., O'Brien M. Biopolymers / P. Gruber, M. O'Brien. Toronto: Wiley-VCH. P. 235-252.
10. Ramsay B.A., Ramsay J.A. Encyclopedia of Polymer Science and Technology. / B.A.Ramsay, J.A Ramsay. New York.: John Wiley & Sons Inc. P. 525-544.

Статья поступила в редакцию 17.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 332.12

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0081

СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ЮГА РОССИИ

© 2019

AuthorID: 675354

SPIN: 2083-9844

ResearcherID: T-9534-2019

ORCID: 0000-0001-8374-1573

ScopusID: 57204526973

Сухинин Сергей Александрович, кандидат педагогических наук,
доцент кафедры «Экономика»

Донской государственный технический университет

(344000, Россия, Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1, e-mail: suhmax@mail.ru)

Аннотация. Цель: выявить и проанализировать структурные особенности отдельных подсистем экономического пространства Юга России. Методы: пространственный анализ, статистический метод структурно-логический метод при характеристике подсистем экономического пространства; покомпонентный анализ при установлении взаимосвязей отдельных элементов экономического пространства. Теоретической основой исследования послужили современные концепции, отражающие различные подходы рассмотрения сущности и структуры экономического пространства региона. Результаты: используя массив статистических данных, проведен анализ структурных особенностей экономического пространства Юга России, объединяющего субъекты Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Прослежены основные особенности территориально-административной, природо-ресурсной, демографической, расселенческой, производственно-хозяйственной и транспортно-коммуникативной подсистем экономического пространства рассматриваемого макрорегиона. Показана роль и специфика отдельных субъектов в социально-экономическом развитии Юга России. Научная новизна: в статье впервые на основе использования комплекса социально-экономических индикаторов исследованы структурные особенности современного экономического пространства Юга России как самостоятельного макрорегиона страны. Практическая значимость: материалы статьи могут быть использованы как фактологический материал, подтверждающий теоретические положения о структуре экономического пространства, его дифференциации по совокупности социально-экономических параметров. Изложенные особенности, тенденции развития экономического пространства Юга России и сформулированные выводы могут быть востребованы при разработке и реализации мер региональной политики в рассматриваемом макрорегионе и в его отдельных субъектах.

Ключевые слова: Юг России, экономическое пространство, функциональные подсистемы, структура экономического пространства, население, хозяйство, региональная экономика, субъекты Юга России.

STRUCTURAL FEATURES OF THE ECONOMIC SPACE OF SOUTH RUSSIA

© 2019

Sukhinin Sergey Alexandrovich, candidate of pedagogical sciences,
associate professor of department

Don State Technical University

(344000, Russia, Rostov-on-don, Gagarin square, 1, e-mail: suhmax@mail.ru)

Abstract. Purpose of study: to identify and analyze the structural features of individual subsystems of the economic space of Southern Russia. Methods: spatial analysis, statistical method, structural-logical method with the characteristics of the subsystems of the economic space; component analysis when establishing the relationship of individual elements of the economic space. The theoretical basis of the study was modern concepts, reflecting various approaches to the consideration of the essence and structure of the economic space. Results: using an array of statistical data, an analysis of the structural features of the economic space of Southern Russia, uniting the subjects of the Southern and North Caucasus Federal Districts, was carried out. The main features of the territorial-administrative, nature-resource, demographic, resettlement, production-economic and transport-communicative subsystems of the economic space of the macro-region under consideration are traced. The role and specificity of individual subjects in the socio-economic development of the South of Russia are shown. Scientific novelty: for the first time in an article based on the use of a set of socio-economic indicators, the structural features of the modern economic space of South Russia as an independent macro-region of the country are investigated. Practical relevance: the article's materials can be used as factual material, confirming theoretical propositions about the structure of the economic space, its differentiation in terms of socio-economic parameters. The outlined features, trends in the development of the economic space of the South of Russia and the formulated conclusions can be in demand when developing and implementing measures of regional policy in the macro-region under consideration and in its individual subjects.

Keywords: South of Russia, economic space, functional subsystems, structure of economic space, population, economy, regional economy, subjects of South of Russia.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Среди множества видов пространства – географического, социального, информационного, технологического, особое значение в контексте анализа деятельности хозяйствующих субъектов имеет экономическое пространство. Оно является полем деятельности и взаимоотношений экономических субъектов различной природы, масштаба и иерархии. В связи с этим, экономическое пространство можно рассматривать в двух ипостасях – как территорию хозяйственного освоения, и как совокупность взаимодействий между институциональными единицами (экономическими субъектами) различного ранга.

Вследствие этого, при рассмотрении экономического пространства важным является его структуризация, предполагающая выделение в качестве элементов различных подсистем и их групп. Эти подсистемы, с одной стороны, должны отражать специфические свойства экономического пространства, а с другой стороны, являться средовыми характеристиками контакта различных социально-экономических явлений и процессов [1]. В силу многообразия социально-экономических условий развития национальной экономики, каждый регион страны обладает специфической структурой своего экономического пространства, учет особенностей которой необходим при осуществлении эффективного регионального управления. В связи с этим, исследования особенностей

структуры экономического пространства регионов не только имеет теоретическое значение в качестве априорной концепции, но и имеет четко выраженную прикладную задачу – выступает основой для разработки и реализации социально-экономической политики.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы дифференциации экономического пространства традиционно изучаются на примере отдельных регионов нашей страны. Широко известны подходы и результаты исследований ученых уральской школы региональной экономики, созданной на базе Института экономики УрО РАН (А.И. Татаркин, В.В. Литовский) [2, 3] и дальневосточной школы, действующей в Институте экономических исследований ДВО РАН (П.А. Минакир, А.А. Демьяненко) [4, 5]. Калининградскую школу региональной экономики представляют В.С. Бильчак и Г.М. Федоров [6, 7]; региональные особенности экономического пространства национальных республик Поволжья изучаются Т.Ю. Алтуфьевой, А.Г. Каримов, Э.Р. Чувашаева [8, 9], регионов Сибири – Е.А. Коломак [10]. Исследованием экономического пространства занимаются и ученые Юга России: в Волгоградской области – О.В. Иншаков [11], И.В. Митрофанова [12], Л.Г. Матвеева, О.А. Чернова [13]; в Ростовской области – Н.П. Кетова, Ю.С. Колесников, В.Н. Овчинников [14], в республиках Северного Кавказа – С.С. Решив [15], Г.Х. Батов [16]; в Крыму – В.В. Селютин [17], А.Б. Швец и Д.А. Вольхин [18].

В то же время, значительная динамичность экономического пространства, выраженная в его постоянном изменении под влиянием внешних и внутренних факторов, обуславливает необходимость постоянного мониторинга особенностей и структурных пропорций его элементов. Применительно к Югу России такая динамичность напрямую затрагивает границы и масштаб макрорегиона в связи с включением в его состав Крыма и Севастополя как новых субъектов РФ. Поэтому, исследование структурных особенностей экономического пространства Юга России, в свете событий, имевших место последние пять лет, представляется нам важным и актуальным.

МЕТОДОЛОГИЯ

Формирование целей статьи. Целью данной статьи является анализ структурных особенностей отдельных подсистем экономического пространства Юга России, отражающих социально-экономическую неоднородность его территории на основе обобщенной методики структурирования экономического пространства региона и анализа его параметров.

Постановка задания. В силу сложности устройства и разнообразия объединяемых элементов, экономическое пространство обладает определенной структурой. Структура одновременно придает экономическому пространству целостность и отражает ее дифференциацию по различным признакам. Среди всех разновидностей структур экономического пространства региона, на наш взгляд, основополагающими, являются воспроизводственная, функциональная и территориальная.

Воспроизводственная структура отражает особенности экономического воспроизводства в пределах рассматриваемого региона и основана на различиях в использовании факторов воспроизводства и распределении результатов производственной деятельности. Функциональная структура основана на общественном разделении труда и выражается в развитии в пределах рассматриваемого региона различных отраслей и сфер хозяйства, опираясь на имеющиеся ресурсы (природные, материальные, трудовые, финансовые и иные). Территориальная структура экономического пространства является следствием территориального разделения труда и представляет собой особый рисунок размещения населения и хозяйства в виде локализации произ-

водств, предприятий, отраслей специализации региона, населения и населенных пунктов, экономических центров, узлов, районов, зон и других социально-экономических объектов.

Исследуя функциональную структуру экономического пространства, в ее составе можно выделить территориально-административную, природо-ресурсную, демографическую, расселенческую, производственно-хозяйственную, транспортно-коммуникативную подсистемы [19]. Каждая из них характеризует определенный вид деятельности общества и образуется в процессе территориальной концентрации населения, производительных сил, развития инфраструктуры, общественных отношений. Выявление особенностей каждой подсистемы экономического пространства Юга России, как одного из специфичных макрорегионов страны, отличающегося своеобразием населения и хозяйства, и составляет задачи нашего исследования.

Используемые в исследовании методы, методики и технологии. При выполнении исследования использовались следующие методы: анализ современных теорий экономического пространства, сопоставление различных подходов к его рассмотрению; статистический метод как основа разработки индикаторов, отражающих особенности экономического пространства; структурно-логический метод при выявлении подсистем экономического пространства; покомпонентный анализ при установлении их взаимосвязей отдельных элементов экономического пространства и их признаков.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Экономическое пространство Юга России объединяет территорию двух федеральных округов – Северо-Кавказского и Южного, причем последний расширил свои границы путем включения в свой состав Республики Крым и города федерального значения Севастополь, входивших в период 2014-2016 г. в самостоятельный Крымский федеральный округ [20]. Территориально-административная подсистема экономического пространства Юга России предполагает рассмотрение локализации субъектов федерации на данной территории и анализ особенности географического положения всего макрорегиона в целом. Если территория Южнороссийского региона в масштабах всей страны не так заметна (3,6% площади РФ), то по численности населения здесь сконцентрировано 18% жителей страны. Дифференцирована и доля отдельных субъектов федерации и федеральных округов, как двух частей макрорегиона: ведущие позиции, как по площади территории, так и по численности жителей занимает Южный федеральный округ, а среди отдельных субъектов макрорегиона крупнейшими по масштабам территории выступают Волгоградская (112,9 тыс. км²) и Ростовская (101 тыс. км²) области, Краснодарский край (75,5 тыс. км²) и Республика Калмыкия (74,7 тыс. км²); по численности населения – Краснодарский край (5,6 млн. чел.), Ростовская область (4,2 млн. чел.), Республика Дагестан (3,8 млн. чел.) [21].

Главными особенностями географического положения Юга России является его приграничный характер и многососедство. Причем данные черты еще более усилились после воссоединения Крыма и Севастополя с Россией. Ныне из 15 субъектов южнороссийского региона, выход к сухопутной государственной границе РФ с сопредельными странами имеют 12 (кроме Адыгеи, Калмыкии и Севастополя), а с учетом морских границ – 13 (включая Севастополь) регионов. Из субъектов федерации Юга России, наибольшее число соседей – приграничных государств имеют Северная Осетия-Алания, Дагестан, Карачаево-Черкесия – каждая из этих республик граничит с двумя соседними странами.

За последнее время, вследствие трансформации геополитической ситуации на глобальном и макрорегио-

нальном уровнях (в евроазиатском пространстве), значительно изменился характер соседства регионов Юга России. Если в первом десятилетии 2000-х гг., так же как и на рубеже XX-XXI веков, наибольшую тревогу вызывала безопасность на кавказском участке государственной границы, что напрямую было связано с военными действиями в Чеченской Республике, Дагестане, проявлением исламского фундаментализма и терроризма в Кабардино-Балкарии, Ингушетии и Северной Осетии, военным конфликтом Грузии с Абхазией и Южной Осетией, то с 2014 г. наиболее сложным в геополитическом отношении является граница Российской Федерации с Украиной. Острота ситуации в приграничном взаимодействии здесь связана с ведением боевых действий вооруженных сил Украины с ополченцами Донецкой и Луганской областей, провозгласивших на своих территориях в апреле 2014 г. соответственно Донецкую и Луганскую народные республики. Наиболее стабильной в геополитическом отношении границей южнороссийских субъектов выступает сегмент российско-казахстанской границей в пределах Волгоградской и Астраханской областей.

Фактором, осложняющим социально-экономическое развитие Юга России до последнего времени являлось отсутствие прямого сухопутного сообщения между Крымом и материковой частью России. Однако, реализация проекта мостового перехода через Керченский пролив, автомобильная часть которого уже пущена летом 2018 г., а ввод в эксплуатацию железнодорожного сообщения намечено на декабрь 2019 г., полностью разрешит данную проблему и позволит наладить устойчивое взаимодействие Крыма с другими субъектами Юга России.

Природно-ресурсная подсистема объединяет те элементы экономического пространства, которые являются материальным базисом для размещения населения и хозяйства. Она включает в себя все разнообразие природных ресурсов, как предпосылку развития производства на исследуемой территории, а также природные условия как естественные данности рассматриваемой территории, определяющие условия жизни и хозяйственную деятельность общества.

В природно-территориальном отношении Юг России отличается контрастами природных условий и разнообразием природных ресурсов. Территория макрорегиона занимает южную часть Восточно-Европейской (Русской) равнины, вдоль южной периферии которой расположены горные массивы – Большой Кавказ (с самой высокой отметкой на территории РФ – горой Эльбрус – 5642 м над у. м.) и Крымские горы. Разнообразие рельефа, представленное переходом от равнин и низменностей к высокогорьям, обуславливает климатическую специфику региона. На большей его части располагается область умеренного климатического пояса с выраженными сезонами года и переходом от достаточной степени увлажнения на побережьях Черного и Азовского морей к недостаточному в предгорьях Крыма и Кавказа, на Прикаспийской низменности в Калмыкии, Дагестане и Астраханской области, на востоке Ростовской и Волгоградской областей. На черноморском побережье Кавказа и южном берегу Крымского полуострова располагается зона российских субтропиков – единственная климатическая область в нашей стране, где наблюдаются преимущественно беснежные и безморозные зимы. На равнинной части Юга России преобладает зона степей и лесостепей (север Волгоградской и Ростовской областей); в горных массивах формируется высотная поясность с переходом от прибрежных степей и буковых лесов к альпийским лугам и можжевеловому стланику, горным ледникам на Кавказе [22].

Демографическая подсистема учитывает параметры воспроизводства и миграций как составных процессов динамики численности населения. Южнороссийский макрорегион является значимым по демографическому

потенциалу в социально-экономической системе России и обладает особенностями демографического развития. В отличие от всего населения страны, для которого на протяжении двух десятилетий была характерна депопуляция, южнороссийский регион демонстрирует рост численности населения. Так, за период 1989-2019 гг. численность жителей на Юге России (в современных границах макрорегиона) увеличилась более чем на 3 млн. человек или на 13,2%, а доля региона в общей численности населения страны возросла с 15,8% до 17,9% [23]. При этом все же демографическая ситуация в субъектах Юга России имеет определенную пространственную дифференциацию. Общий прирост численности населения в регионе обеспечивают северо-кавказские республики – именно благодаря им ежегодно за период 1989-2019 гг. население макрорегиона увеличивалось в среднем на 100 тыс. человек.

За последние два десятилетия демографический рост в регионе замедлился более чем втрое и оказался локализован в ограниченном числе регионов – прежде всего на территориях с сохраняющимся высоким естественным приростом. Таковыми являются все республики Северного Кавказа (кроме Адыгеи), а также Калмыкия, Ставропольский край и Астраханская область. В остальных субъектах макрорегиона наблюдается естественная убыль населения, которая в некоторых из них (Краснодарский край, Республика Адыгея) перекрывается более значительным миграционным приростом, что обеспечивает общий рост численности жителей. Несмотря на общую тенденцию улучшения демографической ситуации, из депопуляционного тренда, связанного с превалированием естественной убыли населения над миграцией, до настоящего времени не вышли некоторые регионы Южного федерального округа – Республика Калмыкия, Астраханская, Ростовская и Волгоградская области.

Социально-экономическое пространство Юга России отличается особенностями расселенческой структуры, ведущее место в которой занимают города как главные центры опорного каркаса расселения макрорегиона. Регионы Юга России отличаются по уровню урбанизации, плотности населения и численности муниципальных образований на их территории. Наиболее заселенными являются республики Северного Кавказа и Республика Крым (плотность населения в них – от 138 чел/км² в Ингушетии, до 33 чел/км² в Карачаево-Черкесии), наименее заселенными – Волгоградская (22 чел/км²) и Астраханская (21 чел/км²) области, а экстремально низкая, в силу наименее благоприятных природных условий, плотность населения в Калмыкии – 4 чел/км². При этом средняя плотность населения по макрорегиону (42 чел/км²) значительно превышает уровень заселенности в целом по стране (8 чел/км²) и опережает другие федеральные округа, кроме Центрального (61 чел/км²) [24].

Значительно дифференцировано и соотношение городского и сельского населения в регионах Юга России. Сбалансированным оно сохраняется в Республике Крым. В областях и краях региона, а также в республиках Северная Осетия – Алания, Кабардино-Балкария и Ингушетия преобладает городское население, при этом наиболее урбанизированными являются Ростовская (доля городского населения – 68,1%), Астраханская (66,8%) и Волгоградская (77,1%) области. Сельское население преобладает только в Адыгее (его доля – 52,9%), Калмыкии (54,5%), Дагестане (54,7%), Карачаево-Черкесии (57,1%) и в Чеченской Республике (65,1%) [23].

Производственно-хозяйственная подсистема экономического пространства основывается на функционировании экономических субъектов, представленных предприятиями и организациями различных форм собственности и отраслевой принадлежности. Главная функция данной подсистемы состоит в насыщении рын-

ка необходимыми товарами и услугами как посредством собственной производства, так и за счет внешнеэкономической деятельности. В субъектах Юга России насчитывается свыше 474 тыс. предприятий и организаций, что составляет около 1/10 от всех экономических субъектов (в среднем за 2010-2017 гг.), зарегистрированных в РФ. При этом большая часть (74%) предприятий и организаций южнороссийского макрорегиона сосредоточена в четырех субъектах – Краснодарском крае (30%), Ростовской области (20%), Волгоградской области и Ставропольском крае (по 12%) [23].

Регионы Юга России имеют различную специализацию своей экономики, которая сложилась исторически под влиянием имеющихся природных и экономических ресурсов (прежде всего избыточных трудовых ресурсов), потребительского фактора и выгод географического положения. При этом, не смотря на отраслевые изменения в структуре экономики, в целом хозяйственная специализация регионов рассматриваемого макрорегиона сохраняется, а по ряду позиций и укрепляется. В структуре промышленного производства макрорегиона отчетливо проявляется доминирование обрабатывающей промышленности над добывающей. Последняя представлена добычей угля в Ростовской области, нефти и природного газа в Калмыкии, Дагестане и в Астраханской области, природного газа – в Крыму и на Ставрополье, руд цветных металлов – в Карачаево-Черкесии; месторождения природного камня и строительных материалов разрабатываются в северо-кавказских республиках. Отрасли добывающей промышленности разнообразны и формируют преимущественные специализации субъектов макрорегиона на пищевой промышленности, трудоемком, но нематериалоёмком машиностроении, промышленности строительных материалов и ряда отраслей тяжелой промышленности (черная и цветная металлургия, нефтехимия и нефтепереработка, химия полимеров) в ограниченном числе регионов (Волгоградская и Ростовская области, Краснодарский край, частично – Ставропольский край и Республика Кабардино-Балкария) [25].

Особо отметим промышленность Крыма и Севастополя, которая восстанавливается после периода стагнации и деградации времен пребывания полуострова в составе Украины. Происходит модернизация предприятий, расширение заказов у производителей, их выход на общенациональный рынок. Среди отраслей пищевой промышленности в Крыму выделяются плодоовоще-консервная, маслособойно-жировая, эфирно-масличной, макаронной и винодельческой подотрасли. Химическая промышленность Крыма имеет чётко выраженную ориентацию на источники сырья местных солевых озер севера полуострова и локализуется в городах Саки, Красноперекоск и Армянск. Промышленность строительных материалов активизировалась на волне интенсификации жилищного строительства после воссоединения Крыма с РФ и представлена многочисленными предприятиями по выпуску кирпича, стеновых материалов и строительных блоков, цемента (в г. Бахчисарай). Машиностроение Крыма специализируется на производстве электротехнического и электронного оборудования – радио- и телевизионных приборов, средств связи, оптических и навигационных устройств, а также судостроения и судоремонта в городах Керчь, Феодосия и Севастополь [26].

Транспортно-коммуникативная подсистема Южнороссийского макрорегиона выражена совокупностью транспортных магистралей, инженерно-технических и коммунальных объектов и сетей, торгово-распределительных и логистических предприятий, осуществляющих перемещение ресурсов, населения, товаров как внутри территории, так и за ее пределы. Посредством этой подсистемы экономическое пространство региона получает внутреннюю связанность и внешнюю открытость, реализуя контакты с другими, прежде всего соседними, территориальными образованиями.

В силу особенностей своей пространственной локализации южнороссийский макрорегион выполняет важные транзитные функции, поскольку через его территорию проходят торгово-транспортные пути из стран Европы в государства Центральной Азии и Закавказья. Значительные объемы транзитных перевозок в международном сообщении, достаточно высокий уровень развития транспортной системы и участие региона в Черноморском экономическом сотрудничестве создают предпосылки для его интеграции с транспортными системами других государств посредством трансграничных транспортных коридоров. Территория региона входит в состав международного транспортного коридора (МТК) «Север-Юг», идущему от границы с Финляндией через Санкт-Петербург и Москву до Ростова-на-Дону и далее в Новороссийск и Астрахань, откуда продолжается в направлении Центральной Азии – Ирана (Персидский залив) – Индии [27].

Отметим, однако, что транзитный потенциал региона в настоящее время использован не в полной мере, что обусловлено внешнеполитической деятельностью соседних стран, прежде всего Украины и Грузии. Переориентация железнодорожного сообщения на исключительно российскую территорию, минуя транзитом Украину, позволяет активно развивать не только внешнеэкономические отношения, но и делает транспортное сообщение на Юге России более быстрым и безопасным. Перспективой для усиления транзитных функций региона является необходимость расширения и развития существующих на Черном и Азовском морях портовых комплексов (как грузовых, к примеру, Новороссийск, Керчь, так и пассажирских, например, Большой Сочи) [28].

Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях. Материалы нашего исследования напрямую корреспондируют с данными, полученными другими авторами, и продолжают или доказывают тенденции развития экономического пространства Юга России, установленные или намеченные ранее. Так, в частности, рассматривая демографическую подсистему Юга России, можно полностью подтвердить мнение профессора А.Г. Дружинина, установившего на рубеже 1990-х – в начале 2000-х годов, что в качестве главных «драйверов» роста численности населения южнороссийского макрорегиона будут выступать республики Северного Кавказа (Дагестан, Чеченская Республика, Ингушетия) [29]. Рассматривая транспортно-коммуникативную подсистему, можно полностью подтвердить тезис профессора В.А. Дергачева о том что, обладая значительным потенциалом для развития трансграничных взаимодействий, которые играют стратегическую роль в развитии страны и осуществлении внешнеэкономических связей макрорегиона, Юг России лежит на кратчайшем и экономически наиболее выгодном сухопутном, водном и воздушном сообщении между странами Центральной и Восточной Европы, Средиземноморья, Ближнего и Среднего Востока с регионами России, а также странами Закавказья, Средней Азии и Персидского залива [30]. Координирующая роль Юга России в этих транспортно-логистических потоках будет еще более усиливаться после отмены санкций зарубежных компаний в отношении портов Крыма и Севастополя [31].

ВЫВОДЫ

Выводы исследования. Обобщая полученные данные, можно констатировать что экономическое пространство Юга России отличается сложностью устройства, многообразием его элементов и проявляющихся социально-экономических процессов. Это формирует значительные структурные диспропорции и диспаритеты в пределах макрорегиона. Так, в субъектах Юга России отчетливо проявляется специализация на перерабатывающих производствах АПК, и прежде всего пищевой промышленности, удельный вес которой в экономике в последние два десятилетия существенно усилился.

Благодаря благоприятным природно-климатическим условиям и поддержке со стороны органов государственного управления на волне контрсанкций и политики импортозамещения, произошла интенсификация производства в сельском хозяйстве. Из других хозяйственных комплексов заметна доля топливно-энергетического, машиностроительного и курортно-рекреационного. В условиях становления и развития рыночных основ хозяйствования, эти отрасли сохранили свое приоритетное развитие, хотя по ряду позиций и снизили свою роль, уступив место отраслям с более интенсивным воспроизводственным циклом и высокой добавленной стоимостью в производстве продукции (торговля, сфера услуг).

Несмотря на высокую пространственную концентрацию предприятий и организаций рассматриваемого макрорегиона, их экономическая активность не столь достаточна и не соответствует в целом имеющемуся потенциалу развития. В целом на организации, зарегистрированные и действующие на территории Юга России, приходится всего лишь 7% оборота произведенной продукции в РФ за 2017 г., а своеобразными локомотивами развития выступают четыре субъекта региона – Ростовская и Волгоградская области, Краснодарский и Ставропольский края – суммарно на их долю приходится 88,5% годового оборота произведенной продукции [23]. Диспропорции между имеющимся производственным потенциалом и экономической активностью наиболее высока в северо-кавказских республиках. К примеру, доля Дагестана по количеству предприятий и организаций, зарегистрированных в южнороссийском макрорегионе, – 7%, а их удельный вес в суммарном производственном обороте в 2017 г. – всего лишь 0,9% [21]. Не доиспользованы до настоящего времени и производственные возможности Крыма и Севастополя, как относительно новых субъектов РФ, – их доля по числу предприятий и организаций в макрорегионе составляет 7% и 2% соответственно, а по обороту продукции за 2017 г. – 3% и 0,4%. Недостаточная производственная активность отражается на ВРП как интегральной характеристике экономической деятельности региона. Суммарно ВРП Юга России составляет 669 млрд. руб. (9,7% от общероссийской величины), а по ВРП на душу населения республики Юга России являются аутсайдерами и занимают последние места среди субъектов РФ [24].

Демографическое развитие характеризуется сменой режимов воспроизводства населения – если до 1989 г. все субъекты Юга России отличались естественным приростом населения (в пределах Южного федерального округа он составлял в среднем 1%, а Северо-Кавказского округа – более 11%) и ростом численности населения, то в последующие годы, в результате сокращения рождаемости и роста уровня смертности, произошел переход от расширенного к простому и суженному типам воспроизводства. До настоящего времени из стадии суженного воспроизводства населения не вышли Ростовская и Волгоградская области (естественная убыль населения 3,1%), Республика Крым (-3,5%) и Севастополь (-1,9%) [23]. Помимо них суженный тип воспроизводства населения, после периода демографической стагнации и даже небольшого естественного прироста в 2013-2015 гг., стал проявляться еще и в Краснодарском крае (-0,5% в 2017 г.) и в Адыгее (-2% в 2017 г.). Северо-Кавказские республики демонстрируют устойчивый естественный прирост, начиная с середины 2000-х гг., а некоторые из них (Дагестан, Ингушетия, Чеченская Республика) за весь постсоветский период не имели естественной убыли населения вообще – именно они занимают лидирующие места среди всех субъектов РФ как по общему коэффициенту рождаемости (на уровне 16-22‰), так и естественного прироста населения (11-17‰) [24].

Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении. Дальнейшие исследования экономического пространства Юга России должны, на наш взгляд, вклю-

чать в себя продолжение мониторинга социально-экономической ситуации в макрорегионе с целью выявления усиления или ослабления сложившихся в настоящее время тенденций и диспропорций развития, а также проведение специальных тематических изысканий, касающихся поляризации экономического пространства рассматриваемой территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Миргородская Е.О. Большие экономические структуры как феномен современной экономики (к постановке вопроса) // *Философия хозяйства*. 2006. № 4 (46). С. 120-129.
2. Татаркин А.И. Модернизационное обновление российского пространства на основе инновационных инициатив // *Регион: экономика и социология*. 2016. № 1 (89). С. 6-33.
3. Литовский В.В. Мегарегионы в евразийском социально-экономическом пространстве: перспективы трансформации, интеграции и развития // *Пространственная экономика*. 2009. № 3. С. 172-178.
4. Минакир П.А., Джурка Н.Г. Методологические основания пространственных исследований в экономике // *Вестник Российской академии наук*. 2018. Т. 88. № 7. С. 589-598.
5. Демьяненко А.Н. Регион и экономическое пространство // *Регионалистика*. 2018. Т. 5. № 3. С. 5-12.
6. Бильчак В.С., Бильчак М.В. Использование стратификационных методов исследования экономики приграничных регионов // *Балтийский экономический журнал*. 2016. № 2. С. 40-46.
7. Федоров Г.М. Калининградская область средин приграничных приморских субъектов России // *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Естественные и медицинские науки*. 2018. № 2. С. 5-20.
8. Алтуфьева Т.Ю. Финансовая устойчивость территориальных систем: методика оценки и результаты апробации // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. 2014. № 4. С. 44-50.
9. Каримов А.Г., Чувашаева Э.Р. К уточнению сущности и содержания категории «экономическое пространство» // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2014. № 10. С. 62-67.
10. Коломак Е.А., Суспицын С.А. Развитие методологии теоретических и прикладных исследований пространственных систем // *Регион: Экономика и Социология*. 2018. № 3. С. 252-276.
11. Инишаков О.В., Фролов Д.П. Экономическое пространство и пространственная экономика // *Экономическая наука современной России*. 2015. № 4. С. 58.
12. Иванов Н.П., Митрофанова И.В. Модернизация региональной экономической политики как условие сбалансированного и конкурентного развития регионов Юга России // *Современная наука*. 2016. № 1. С. 55-62.
13. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Ресурсные детерминанты стратегии развития южно-российских территорий // *Региональная экономика. Юг России*. 2017. № 1. С. 127-137.
14. Кетова Н.П., Колесников Ю.С., Овчинников В.Н. Экономика Юга России: особенности функционирования и перспективы развития // *Проблемы прогнозирования*. 2015. № 4. С. 96-104.
15. Решиев С.С. Возможные сценарии социально-экономического развития Юга России и его территорий // *Экономика и предпринимательство*. 2013. № 12-2. С. 531-536.
16. Батов Г.Х. Экономическое пространство: проблемы становления в регионе // *Региональная экономика: теория и практика*. 2014. № 42. С. 2-11.
17. Селютин В.В. Проблемы социально-экономической интеграции Крыма и России // *Наука Юга России*. 2016. Т. 12. № 3. С. 111-121.
18. Швец А.Б., Вольхин Д.А. Крым в пространстве Юга России: приоритетные форматы и векторы межрегиональных взаимодействий // *Геополитика и экогеодинамика регионов*. 2018. Т. 4. № 4. С. 319-336.
19. Юрина В.С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. Региональная политика // *Балканско научно обозрение*. 2018. № 1. С. 18-20.
20. Сухинин С.А. Структурные трансформации геополитического положения Юга России в современных условиях // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. 2015. № 3. С. 54-63.
21. Сравнительные данные по субъектам РФ, расположенным на территории Южного федерального округа // *Ростовская область в цифрах*. 2017. Статистический ежегодник / *Стат. сб. Ростов-н-Д.: Ростстат*, 2018. С. 693-724.
22. Атлас социально-экономического развития Юга России / Под ред. А.Г. Дружинина. М.: Вузовская книга, 2011. 144 с.
23. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: *Стат. сб. М.: Ростстат*, 2018. 1162 с.
24. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2018: *Стат. сб. М.: Ростстат*, 2018. 751 с.
25. Экономическая и социальная география России: География экономических районов России / Под ред. В.Л. Бабурина, М.П. Ратановой. М.: ЛЕНАНД, 2017. 640 с.
26. Воронин И.Н. Интеграция экономики Крыма в социально-экономическое пространство России: итоги первой пятилетки // *Геополитика и экогеодинамика регионов*. 2019. Т. 5. № 2. С. 5-14.
27. Иванова О.Е. Особенности развития, проблемы и перспективы транспортного комплекса Юга России // *Финансовая экономика*. 2018. № 7. С. 838-840.
28. Социально-экономическое развитие приморских террито-

рий европейской части России: факторы, тренды, модели / Под ред. А.Г. Дружинин. Ростов-на-Дону: Изд-во Южного фед. ун-та, 2016. 236 с.

29. Дружинин А.Г. Демографо-экономическая динамика регионов юга России: долговременные тренды и новые тенденции в российском и глобальном контексте // Южно-Российский форум: экономика, социология, политология, социально-экономическая география. 2012. № 1. С. 3-28.

30. Дергачев В.А. Европейские транспортные коридоры // Институт геополитики профессора Дергачева. Сетевой проект. Аналитический и образовательный портал. URL: http://www.dergachev.ru/geor_events/260909.html.

31. Швец А.Б. Риски интеграции Крыма в экономическое пространство Юга России // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2019. Т. 5. № 2. С. 15-27.

**Статья публикуется при поддержке гранта
РФФИ «Морфология экономического пространства
региона: междисциплинарный подход» (18-010-
00283 А)**

Статья поступила в редакцию 17.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:352.071

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0082

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ»: ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С НАСЕЛЕНИЕМ

© 2019

Терская Людмила Александровна, кандидат технических наук,
доцент кафедры «Дизайна и технологий»

Черево Валерия Витальевна, бакалавр кафедры «Дизайна и технологий»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: valery.cherevko.97@mail.ru)*

Аннотация. Формирование комфортной городской среды является одной из актуальных задач современного градостроительства. Для реализации этой задачи правительством Российской Федерации утвержден крупномасштабный проект «Формирование комфортной городской среды», в рамках которого каждому региону страны поручено составить программу по благоустройству городских территорий с привлечением местных городских администраций, предусматривающую максимальное участие населения в реализации программы. Анализ развития принципиально новых подходов к организации комплексного благоустройства городских территорий на основе широкого участия населения выявляет ряд проблем реализации разработанных программ, среди которых – взаимодействие органов власти с жителями территорий. При этом вопросы реализации программ формирования комфортной городской среды рассматриваются главным образом в средних, крупных и крупнейших городах страны. Исследования в малых городах, включая городские поселения, с численностью от 5 тыс. до 25 тыс. человек, весьма ограничены и не отражают вопросы участия населения в проектах благоустройства. Цель статьи – анализ реализации муниципальной программы «Формирование современной городской среды» комплексного благоустройства территории городского поселения на основе обратной связи с населением. Объект исследования – Ярославское городское поселение Приморского края. Для выяснения отношения жителей поселения к муниципальной программе благоустройства территории и анализу хода её реализации использовался метод анкетирования. Исследовались вопросы информированности населения о программе благоустройства, основных источников получения информации, доверия к местной администрации, действующих и возможных форм участия жителей в реализации программы, критериях комфортности городской среды, внедрения в благоустройство современных креативных проектов. По результатам обратной связи с населением сформулированы выводы и обозначены форматы взаимодействия органов территориального управления с жителями городского поселения для реализации программы комплексного благоустройства территории.

Ключевые слова: муниципальная программа, комфортная городская среда, благоустройство территории, общественное пространство, дворовая территория, формирование современной городской среды, вовлеченность граждан в реализацию мероприятий по благоустройству территорий.

ANALYSIS OF IMPLEMENTATION OF THE MUNICIPAL PROGRAM “FORMATION OF A MODERN URBAN ENVIRONMENT”: FEEDBACK WITH THE POPULATION

© 2019

Terskaya Lyudmila Aleksandrovna, candidate of technical science, associate professor
of the chair of design and technology

Cherevko Valeria Vitalyevna, bachelor of the chair of design and technology

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogol street, 41, e-mail: valery.cherevko.97@mail.ru)*

Abstract. Formation of the comfortable urban environment is one of relevant problems of modern town planning. For realization of this task by the Government of the Russian Federation the large-scale project “Formation of the Comfortable Urban Environment” within which it is entrusted to each region of the country to make the program for improvement of urban areas with involvement of the local city administrations providing the maximum participation of the population in implementation of the program is approved. The analysis of development of essentially new approaches to the organization of complex improvement of urban areas on the basis of broad participation of the population reveals a number of problems of implementation of the developed programs among which – interaction of authorities with inhabitants of territories. At the same time questions of implementation of programs of formation of the comfortable urban environment are considered mainly in the average, large and largest cities of the country. Researches in the small cities, including city settlements, numbering from 5 thousand to 25 thousand people, are very limited and do not reflect questions of participation of the population in projects of improvement. Article purpose – the analysis of implementation of the municipal program “Formation of the Modern Urban Environment” of complex improvement of the territory of the city settlement on the basis of feedback with the population. A research object – the Yaroslavlsky city settlement of Primorsky Krai. For clarification of the relation of residents of the settlement to the municipal program of improvement of the territory and to the analysis of the course of its realization the questioning method was used. Questions of knowledge of the population of the program of improvement, the main sources of obtaining information, trust to local administration operating and possible forms of participation of inhabitants in implementation of the program, criteria of comfort of the urban environment, introduction in improvement of modern creative projects were investigated. By results of feedback with the population conclusions are formulated and formats of interaction of bodies of Territorial Department with residents of the city settlement for implementation of the program of complex improvement of the territory are designated.

Keywords: municipal program, comfortable urban environment, landscaping of territory, public space, courtyard territory, formation of a modern urban environment, citizen involvement in the implementation of measures for landscaping of territory.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Формирование комфортной городской среды является одной из актуальных задач современного градостроительства. С помощью комплексных мероприятий по благоустройству можно решить проблемы, связанные с созданием здоровой благоприятной жизненной среды и обеспе-

чением комфортных микроклиматических, санитарно-гигиенических и эстетических условий для населения. Для реализации этой задачи правительством Российской Федерации утвержден крупномасштабный проект «Формирование комфортной городской среды», принятый в ноябре 2016 г., основная цель которого – создание условий для повышения качества и комфорта городской

среды на всей территории в период с 2017 по 2022 г [1]. В рамках проекта каждому региону РФ поручено составить программу по благоустройству городских поселений с привлечением местных городских администраций, предусматривающую максимальное участие населения в реализации программы на всех этапах – от момента формирования перечня благоустраиваемых общественных пространств до реализации проектов.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Вопросы формирования комфортной городской среды обсуждаются в последнее время достаточно широко. Рассматриваются подходы к формированию качественной городской среды и приоритетные задачи ее формирования, влияние потребностей горожан на создание комфортной городской среды, улучшение качества условий проживания населения в рамках приоритетного проекта [2-12]. Формулируются принципы вовлечения населения в реализацию проектов по благоустройству городских территорий:

- полная открытость информации (точные сроки и условия реализации того или иного проекта, с точным обозначением, как и насколько можно влиять на результат, регулярное освещение в СМИ всех этапов реализации проекта);

- одинаковые условия участия всех заинтересованных сторон, возможности жителей принять участие на самых ранних этапах создания проекта, в том числе на предпроектной стадии, чтобы вместе выбрать территорию, поставить цели и задачи, разработать общее видение развития территории, техническое задание и концепцию;

- гибкие условия участия, когда используются такие инструменты, которые позволяют горожанам участвовать в проекте с разной интенсивностью, учитывают их мотивацию и предпочтительные формы коммуникации.

Анализ развития принципиально новых подходов к организации комплексного благоустройства городских территорий на основе широкого участия населения выявляет ряд проблем реализации разработанных в регионах Российской Федерации программ, среди которых – взаимодействие органов власти с жителями территорий организационного и информационного характера [13-19]. При этом вопросы реализации программ формирования комфортной городской среды рассматриваются главным образом в средних, крупных и крупнейших городах страны. Исследования в малых городах, включая городские поселения, с численностью от 5 тыс. до 25 тыс. человек, весьма ограничены и не отражают вопросы участия населения в проектах благоустройства.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи – анализ реализации муниципальной программы «Формирование современной городской среды» комплексного благоустройства территории городского поселения на основе обратной связи с населением. Объект исследования – Ярославское городское поселение Приморского края с численностью 9977 человек (по данным Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю). Метод исследования – анкетирование, как наиболее распространенный способ получения социологической информации и получения обратной связи с жителями.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В целях реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» в рамках стратегического направления «ЖКХ и городская среда», используя методические рекомендации Минстроя России» [20], администрация Ярославского городского поселения (ЯГП) разработала муниципальную программу «Формирование современной городской среды на территории Ярославского городского поселения на

2018-2024годы» [21]. Её цель – комплексное благоустройство ЯГП для повышения комфортности условий проживания граждан в условиях сложившейся застройки, обустройство мест массового отдыха людей, территорий общего пользования. В программе сформулированы задачи: повышение уровня благоустройства дворовых территорий, общественных территорий, детских и спортивных площадок; улучшение эстетического состояния поселения; повышение уровня вовлеченности заинтересованных граждан в реализацию мероприятий по благоустройству территории ЯГП. При этом комплексное благоустройство дворовых территорий с учетом мнения граждан планируется осуществлять поэтапно, используя программно-целевой метод.

Для проведения исследования была разработана анкета, вопросы которой направлены на выяснение отношения жителей ЯГП к муниципальной программе благоустройства территории поселения и анализ хода её реализации. Объем выборки опроса составил 250 человек. Полученные в ходе социологического исследования результаты имеют достоверную вероятность свыше 90%, что позволяет считать проведенное исследование репрезентативным и распространить полученные выводы на все население городского поселения.

В анкетировании приняли участие респонденты в возрасте от 18-25 лет – 15%, 26-39 лет – 15%, от 40 до 49 лет – 45%, и 25% – старше 50 лет (рисунок 1).

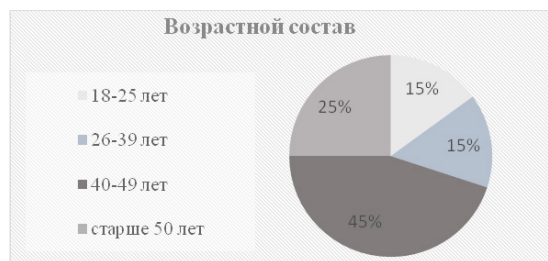


Рисунок 1 – Распределение респондентов по возрасту

Было опрошено 40% мужчин и 60% женщин. По социальному положению респонденты распределились следующим образом: 45% – работающие жители, 20% – неработающие пенсионеры, 20% – работающие пенсионеры, в меньшей степени представлены учащиеся – 15%. В исследовании принимали участие: педагоги, квалифицированные рабочие на производстве, работники сферы обслуживания, водители, работники торговли, низкоквалифицированные и неквалифицированные рабочие, а также учащиеся школы и студенты.

Результаты опроса показали следующее. Общей проблемой для многих средних, крупных и крупнейших городов страны является недостаточная информированность населения о программах формирования городской среды, и в том числе о возможности участия в ее реализации. Ярославское городское поселение оказалось не исключением. Больше половины участников анкетирования (52%) отметили, что не информированы вообще в этом вопросе, 48% – отметили, что о программе знают. При этом основным источником получения информации о программе респонденты назвали друзей и знакомых (44%). В гораздо меньшей степени респонденты отметили в качестве канала информирования местную газету «Горизонт» (4%), а также – интернет-сайт администрации (4%). Следует отметить, что на официальном интернет-сайте администрации регулярно публикуется вся информация о реализации программы (проекты, отчеты о выполненных работах, объявления, фотоотчеты, формы предложений), однако опрос показал, что 30% респондентов вообще не знают об интернет-сайте администрации, а из тех, кто знает, 74% никогда его не посещали. Как видно весьма ограниченное число жителей ЯГП проявляет интерес к сайту его администрации.

Одним из способов участия жителей в формировании комфортной городской среды является привлечение их к общественным обсуждениям (слушаниям) планируемых мероприятий муниципальной программы. Все респонденты, принявшие участие в исследовании, указали, что участие в обсуждениях никогда не принимали, что можно объяснить, в том числе, и недостаточной информированностью населения.

Эффективность вовлечения граждан в реализацию муниципальной программы в значительной степени будет зависеть от уровня доверия населения к органам власти. Наибольшее количество опрошенных (70%) отметили средний уровень доверия к местной администрации, 12% – низкий уровень и лишь 18% указали, что их уровень доверия к органам власти – высокий.

Вовлеченность населения в программу во многом зависит и от степени сознательности жителей. На вопрос анкеты «Готовы ли Вы лично поддержать реализацию программы «Формирование современной городской среды» на территории ЯГП?» наибольший процент респондентов (75%) отметили, что готовы поддержать реализацию программы, однако 25% – высказались к участию в программе отрицательно. Несколько респондентов пояснили свой отрицательный ответ: они считают, что их мнение, как и их участие в реализации программы для органов власти не важно, т.е. у некоторых жителей нет чувства сопричастности в принятии решений.

Респондентами, выразившими готовность участвовать в реализации муниципальной программы, были выбраны возможные формы участия (рисунок 2). Создание различных форм вовлеченности населения необходимо для полноценного участия жителей в формировании комфортной среды, когда каждый заинтересованный гражданин может внести свой вклад в реализацию программы в наиболее подходящей для него форме. Из диаграммы видно, что треть респондентов (32%) готовы сообщить родственникам и знакомым о программе общественных обсуждениях; 25% – принять участие в проведении субботников; 16% – принять участие в общественных обсуждениях; 13% – принять участие в проектных семинарах, лекциях; 4% – собрать инициативную группу граждан для подготовки предложений в адрес администрации по вопросам благоустройства отметили 4% респондентов.

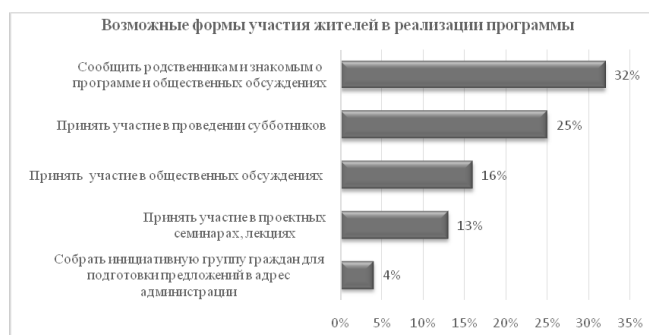


Рисунок 2 – Результаты опроса жителей о возможных формах участия в реализации программы

Одним из критериев комфортной современной городской среды для населения является озеленение. 20% опрошенных указывают на неудовлетворительный уровень озеленения территории Ярославского городского поселения, 70% – считают уровень озеленения удовлетворительный, и лишь 10% – отметили очень хороший уровень. С помощью озеленения можно провести и функциональное зонирование придомовой территории. Большинство респондентов (70%) указали, что на придомовой территории их многоквартирного дома недостаточно элементов озеленения, остальные 30% – удовлетворены озеленением придомовой территории.

На придомовой территории жители хотели бы видеть: цветочные клумбы (60%), красиво цветущие кустарники (40%), треть опрошенных проявили интерес к вертикальному озеленению. На территории ЯГП жителям в большей степени не хватает хвойных деревьев (56%) и красиво цветущих кустарников (54%).

Результаты анкетирования продемонстрировали большой интерес респондентов к внедрению в благоустройство проекта «Стрит-арт» – направления в современном изобразительном искусстве, которое очеловечивает городское пространство и вводит в него интонацию шуток, смягчающей повседневное напряжение [22]. 70% респондентов отнеслись к проекту положительно, 15% опрошенных, главным образом пенсионеры, отнеслись к внедрению проекта «Стрит-арт» отрицательно. Следует отметить, что подобные проекты меняют восприятие жителей своих пусть даже небольших населенных пунктов и дают импульс к запуску других креативных проектов.

По результатам обратной связи с населением, можно сделать следующие выводы. Работа по повышению информированности населения нуждается в дальнейшем совершенствовании. Результативность использования каналов связи с населением, а именно: пресса, официальный интернет-сайт Администрации, проведение слушаний, эффективна лишь на 50%. Половина опрошенных респондентов не информированы ни о самой программе, ни о мероприятиях, проводимых в рамках программы. Просветительская работа со стороны органов местного самоуправления может быть связана с выпуском красочных брошюр, размещаемых в наиболее массовых скоплениях людей; проведением лекций и мастер-классов; организации мастерских по разработке проекта, проектных семинаров и встреч; проведения фокус-групп, дизайн-игр с участием взрослых и детей; организацией проведения опросов, как систематического сбора первичной информации. Повысить информированность жителей возможно и через онлайн-каналы (группы в социальных сетях ВКонтакте, Инстаграм, Одноклассники).

Для полноценного участия населения Ярославского городского поселения в формировании комфортной городской среды целесообразно создание площадки для построения диалога между жителями и органами местного самоуправления [23], что позволит местной администрации услышать мнение жителей и обратить внимание на самые интересные и полезные для городского поселения инициативы.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Анализ полученных в ходе исследования данных позволит учесть мнения жителей Ярославского городского поселения Приморского края относительно реализации программы благоустройства территории. Выполнение запланированных в рамках программы мероприятий будет способствовать реальным сдвигам в формировании комфортной среды городского поселения. Работа органов власти по вовлечению граждан в реализацию программы и ее эффективность будет напрямую зависеть от степени доверия населения к органам территориального управления, что вызывает настоятельную необходимость выработать и наладить форматы взаимодействия с жителями по вопросам принятия решений по проектам, касающимся развития городской территории.

В результате скоординированной совместной работы населения и администрации, можно решать большое количество проблем, связанных с реализацией муниципальной программы комплексного благоустройства территории, создавая благоприятную среду и обеспечивая комфортные условия жизнедеятельности населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Паспорт приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды»: утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам (протокол № 5 от 18.04.2017г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/docs/14194> (дата обращения 25.04.2019 г.).

2. Погудина А.Л. Формирование комфортной городской среды // Научный альманах. 2016. № 5-3 (19). С. 146-148.
3. Миничин Я.В. К вопросу о формировании городской среды в современной градостроительной политике Российской Федерации // Вестник Воронежского института экономики и социального управления. 2018. № 1. С. 71-74.
4. Петров К.С., Колесников И.А. Современные аспекты формирования комфортной городской среды // Инновации в науке. 2016. № 9 (58). С. 98-102.
5. Силка Д.Н. Приоритетные задачи формирования городской среды // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-2 (80). С. 347-349.
6. Теличенко В.И., Бенуж А.А., Мочалов И.В. Формирование комфортной городской среды // Недвижимость: экономика, управление. 2017. №1. С. 30-33.
7. Бадин П.С., Ротаенко Т.О. Реализация программы «Формирование комфортной городской среды» на примере города Красноярск // Инновационное развитие. 2018. №8 (25). С. 38-40.
8. Куцин В.Н. Формирование комфортной городской среды как форма взаимодействия власти и населения // Экономика и социум. 2018. № 6 (49). С. 652-656.
9. Трошина С.А. Влияние потребностей горожан на формирование комфортной городской среды // Социальная активность студентов: материалы IV внутривузовской науч.-практ. конф. 2018. С. 125-128.
10. Алехина И.В., Шлапакова С.Н. Улучшение качества условий проживания населения в рамках приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» // Экономическая политика и ресурсный потенциал региона: сб. статей всерос. науч.-практ. конф. 2018. С. 26-31.
11. Разомасова Е.А., Романова Н.Г. Формирование комфортной городской среды: идеи проекта и стратегия освещения в СМИ // Российская экономика: взгляд в будущее: материалы IV междунар. науч.-практ. конф.: в 3 частях. 2018. С. 132-137.
12. Коновалова М.С. Анализ муниципальной программы «Развитие системы образования городского округа Тольятти на 2017-2020 гг» // Карельский научный журнал. 2017. Т. 6. № 4 (21). С. 200-203.
13. Максимчук О.В., Карпушова С.Е., Алехина С.А. Проблемы и перспективы формирования комфортной городской среды в моногороде: региональные особенности // Инновационное развитие строительного комплекса региона: задачи, состояние, перспективы. 2018. С. 196-205.
14. Эксперты ИЭГ. Основные проблемы реализации программ формирования комфортной городской среды [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.urbanconomics.ru/research/analitics/osnovnyye-problemy-realizacii-programm-formirovaniya-komfortnoy-gorodskoy-sredu> (дата обращения 25.04.2019 г.).
15. Петрина О.А., Стадолин М.Е. Комфортная городская среда: тенденции и проблемы организации // Вестник университета (Государственный университет управления). 2018. №6. С. 34-38.
16. Дмитриева Н. Н., Ипатов Т.М. Формирование комфортной городской среды – как стратегическое направление развития проекта «ЖКХ и городская среда» // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2018. № 1(32). С. 95-98.
17. Мамаева О.А., Ежова А.А. Анализ проблем реализации федерального проекта «Формирование комфортной городской среды» в городском округе Самара // Молодой ученый. 2018. № 50 (236). С. 170-172.
18. Лучшие практики благоустройства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gorodsreda.ru/gorodskaya-sreda/luchshie-praktiki> (дата обращения 25.04.2019 г.).
19. Рекомендации по организации общественного участия в реализации проектов комплексного благоустройства городской среды [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/docs/13338> (дата обращения 25.04.2019 г.).
20. Методические рекомендации по подготовке государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ формирования современной городской среды в рамках реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» на 2018-2022 гг., утвержденные приказом Минстроя России от 06.04.2017 г. № 691/пр. [Электронный ресурс] – Режим доступа: minstroyrf.ru (дата обращения 25.04.2019 г.).
21. Формирование современной городской среды Ярославского городского поселения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://j90845sc.bget.ru/формирование-современной-городской-2> (дата обращения 25.04.2019 г.).
22. Язык улиц [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3182031> (дата обращения 25.04.2019 г.).
23. Гражданские инициативы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gi.admnkz.info> (дата обращения 25.04.2019 г.).

Статья поступила в редакцию 16.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.26

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0083

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА МЕРЧАНДАЙЗИНГА НА ПРИМЕРЕ ПРАКТИЧЕСКИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2019

Тилиндис Татьяна Витальевна, кандидат технических наук, доцент кафедры «Международный маркетинг и торговли»

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, Владивосток, улица Гоголя, 41, e-mail: tiltat@yandex.ru)

Николаева Ольга Владимировна, менеджер по мерчандайзингу

Индивидуальный предприниматель Чубова К.Н. (690039, Россия, Владивосток, ул. Русская, 2К, e-mail: nikolaevao_97@mail.ru)

Аннотация. В настоящее время торговля расширяется и между предприятиями увеличивается конкурентоспособность. Умелое применение маркетинговой политики предприятиями способствует увеличению конкурентоспособности. Одним из основных элементов маркетинговой политики является процесс мерчандайзинга. Процесс мерчандайзинга в настоящее время является неотъемлемой частью в организации торговой деятельности. Данный процесс необходим для предприятий реализующих мебельную продукцию, так как этот товар по своим характеристикам должен быть выставлен в торговом зале таким образом, чтобы заинтересовать потребителя. Мерчандайзинг активно используют крупные зарубежные предприятия, одним из которых является многонациональная компания «ИКЕА», занимающая лидирующие позиции по продажам мебели на основе его внедрения и использования. Данное обстоятельство обеспечило рассмотрение опыта применения процесса мерчандайзинга как эталонного. Установлено, что в рамках российского законодательства отсутствует единая методика, описывающая процесс мерчандайзинга и все требования к процессу фокусируются в отдельных его элементах, что в свою очередь не дает предприятиям эффективно использовать данный процесс, это доказывается проведенным практическим исследованием. Данная работа показала, что мерчандайзинг используется торговыми предприятиями, но недостаточно эффективно, в виду восприятия ими процесса как простой выкладки товара в зале и невозможностью стопроцентного применения опыта крупных мировых компаний. Были разработаны рекомендации по процессу мерчандайзинга с целью его совершенствования, что обеспечит увеличение спроса потребителей и выведет компанию на новый уровень.

Ключевые слова: мерчандайзинг, процедуры мерчандайзинга, розничная торговля, продажи, ассортимент, новизна, устойчивость ассортимента, эффективность продаж, маркетинговая политика, законодательные и нормативные документы, единая методика

IMPROVING THE MERCHANDISING PROCESS ON THE EXAMPLE OF A PRACTICALLY ACTING ENTERPRISE

© 2019

Tilindis Tatyana Vitalevna, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of the Department "International Marketing and Commerce"

Vladivostok State University of Economics and Service (690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41, e-mail: tiltat@yandex.ru)

Nikolaeva Olga Vladimirovna, Merchandising Manager

Individual entrepreneur Chubova K.N. (690039, Russia, Vladivostok, Russkaya St., 2K, e-mail: nikolaevao_97@mail.ru)

Abstract. Currently, trade is expanding and competitiveness is increasing among enterprises. Skillful use of marketing policies by enterprises contributes to increased competitiveness. One of the main elements of marketing policy is the process of merchandising. The merchandising process is currently an integral part in the organization of trading activities. This process is necessary for enterprises selling furniture products, since, according to its characteristics, this product must be exhibited in the sales area in such a way as to interest the consumer. Merchandising is actively used by large foreign enterprises, one of which is a multinational company IKEA, which occupies a leading position in furniture sales based on its implementation and use. This circumstance provided a review of the experience of applying the merchandising process as a reference. It has been established that within the framework of the Russian legislation there is no uniform methodology describing the process of merchandising and all the requirements for the process are focused in its individual elements, which, in turn, does not allow enterprises to use this process effectively, this is proved by practical research. This work showed that merchandising is used by merchants, but not efficiently enough, due to their perception of the process as a simple display of goods in the hall, and the impossibility of using one hundred percent of the experience of large global companies. Recommendations on the merchandising process were developed with a view to improving it, which would increase consumer demand and take the company to a new level.

Keywords: merchandising, merchandising procedures, retail, sales, assortment, novelty, sustainability of the range, sales efficiency, marketing policy, legislative and regulatory documents, common methodology

Существование современных торговых предприятий в условиях рыночной экономики требует от их руководителей умения своевременно адаптироваться к происходящим изменениям, видеть перспективы развития на рынке. В настоящее время торговых предприятий становится больше, торговля расширяется, увеличивается конкурентоспособность. Умелая маркетинговая политика торговых предприятий на современном этапе позволяет удерживать их на высоком стабильном уровне и способствуют повышению их конкурентоспособности. Одним из ключевых элементов маркетинговой политики является процесс мерчандайзинга. Особенно данный процесс необходим и востребован для торговли мебельной продукцией, в связи с тем, что данная группа продукции по своим характеристикам (объем, размеры)

должна быть представлена в торговом зале таким образом, чтобы заинтересовать потребителя в рамках существующей формы обслуживания. Умелое и правильное применение процесса мерчандайзинга дает положительные результаты повышения лояльности потребителей и увеличение прибыли предприятию.

В соответствии с вышеизложенным, целью исследования является совершенствование процесса мерчандайзинга на примере предприятия, реализующего мебельную продукцию, и оценка его эффективности.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотрение теоретических аспектов процесса мерчандайзинга с точки зрения государственного регулирования;

- выявление эталонных требований к процессу на основе анализа зарубежного опыта;
 - анализ процесса мерчандайзинга на примере практически действующего предприятия, выявление несоответствий и разработка практических рекомендаций по его улучшению.

В настоящее время отечественные предприятия, реализующие мебельную продукцию, не в полной мере применяют процесс мерчандайзинга. Умелое применение мерчандайзинга в продажах мебельной продукции может вывести предприятие на лидирующие позиции. Многие ученые, такие как Б. Берман, Дж. Эванс, С.А. Александров, С. Сысоева и Е. Бузукова и др. мерчандайзинг иногда называют маркетинговой революцией в торговле. Он способен облегчить выбор покупателя в торговом зале, минимизировать действия продавца и тем самым уменьшить влияние человеческого фактора при совершении покупки. Мерчандайзинг («merchandising») происходит от английского «merchandise» - торговать. В это понятие включается подготовка товаров для продажи предприятиями розничной торговли, комплекс мероприятий, направленных на привлечение внимания покупателей к размещению товаров в торговом зале, оформление мебели [1-11].

На первом этапе исследования необходимо было выяснить, имеются ли требования на законодательном уровне к системе или процессу мерчандайзинга. Данные по рассмотрению и анализу документов представлены в таблице 1 [12-19].

Таблица 1 - Требования (элементы) мерчандайзинга, регламентированные в законодательных и нормативных документах

Наименование и обозначение документа	Требования (элементы) мерчандайзинга
Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ	-Форма торговли -Требования к помещению -Требования к оборудованию
Федеральный закон от 13 марта 2006 г № 38-ФЗ «О рекламе»	-Требования к распространению рекламы
Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»	-Требования к товару
ГОСТ 16371-2014 «Мебель. Общие технические условия»	-Требования к помещению
ГОСТ 19917-2014 «Мебель для сидения и лежания. Общие технические условия»	-Требования к ценовым категориям мебели
Кодекс рекламной практики России// Маркетинг. 1993. № 3	-Требования к оформлению рекламных материалов и ценников
Международный кодекс рекламной деятельности от 02.12.86г. Бюллетень Ассоциации рекламных агентств России «Кампания»	-Требования к содержанию рекламных материалов

Как видно из данных таблицы 1, требования к процессу мерчандайзинга фокусируются в требованиях к торговле и продажам в целом, но не установлены конкретно к системе или процессу, отсутствует единая методика, описывающая этот процесс, а также взаимосвязи отдельных его элементов (требований). Исходя из вышесказанного, многие предприятия не могут четко регламентировать мерчандайзинг, в виду этого использование его на практике затрудняется.

Рассмотрение в данном контексте международно-го и национального кодексов рекламной деятельности аргументированно подтверждает, что мерчандайзинг является элементом маркетинговой политики, тем более что документы содержат требования к оформлению рекламных материалов и ценников, являющихся важной частью при выкладке товара, особенно мебельной продукции.

Следующим этапом исследования было выявление и

изучение эталонных требований к процессу мерчандайзинга на примере зарубежного опыта Нидерландской производственно-торговой группы компаний «ИКЕА». Исследование проводилось на основе изучения и анализа различных информационных источников.

Компания «ИКЕА» была основана в 1943 году. «ИКЕА» - многонациональная группа компаний, которая разрабатывает и продает мебельную продукцию. «ИКЕА» в настоящее время занимает лидирующие позиции по продажам мебели, что обеспечивается активной деятельностью по упорядочению продаж на основе внедрения и использования мерчандайзинга. Данная компания внесла свой вклад в развитие и совершенствование этого процесса за счет систематизации требований к процедуре.

На основе философии компании, заключающейся в экономии, снижении расходов там, где об этом никто не думал, и управлении поведением покупателей так, чтобы они были счастливы, компания «ИКЕА» смогла наиболее эффективно внедрить и использовать мерчандайзинг. Все это обеспечило выбор системы (процесса) мерчандайзинга ИКЕА в качестве эталона в рамках данного исследования [20].

Многие ученые и исследователи мерчандайзинга объективно отображают систему (процесс) мерчандайзинга в следующем: это совокупность взаимосвязанных объектов, субъектов, документов, процедур (элементов), действующих в рамках маркетинговой политики и обеспечивающих эффективную продажу за счет умелой и качественной выкладки товара.

На основе анализа данных исследования было установлено, что процедура процесса мерчандайзинга компании ИКЕА состоит из следующих этапов, представленных на рисунке 1.

Как видно из данных рисунка 1, процедура процесса мерчандайзинга компании «ИКЕА», во-первых, носит логичный и последовательный характер, что делает ее достаточно простой и гибкой, легко применяемой на практике, во-вторых, этапы процедуры несут маркетинговый характер, что подтверждает обоснованность использования данного процесса в маркетинговой политике предприятия.

Основным элементом системы (процесса) мерчандайзинга являются его законы и принципы, сформулированные многими зарубежными учеными, такими как У. Уэллс, А. Крие и Ж. Жаллэ, Б. Берман и Дж. Эванс и др. Данные законы и принципы представлены на рисунке 2.

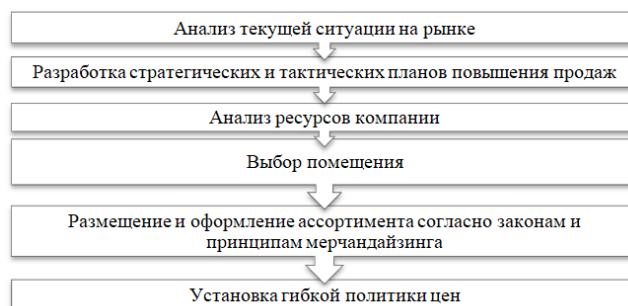


Рисунок 1 - Процедуры процесса мерчандайзинга компании «ИКЕА»

Эффективное использование компанией «ИКЕА» законов и принципов привело к масштабным результатам по продажам мебельной продукции, поэтому для российских компаний стопроцентная возможность использования данных законов и принципов на практике может дать серьезный рывок в продвижении продукции и увеличении прибыли компании.

Следующим этапом исследования было изучение и анализа системы (процесса) мерчандайзинга на основе опыта компании «ИКЕА».

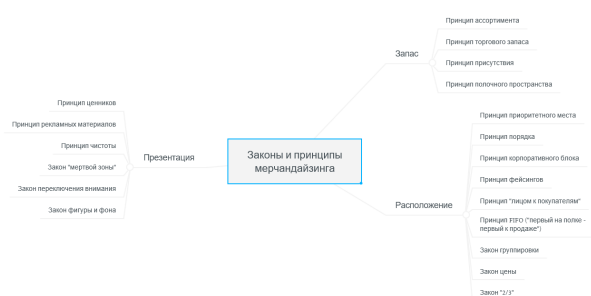


Рисунок 2 - Принципы и законы системы (процесса) мерчандайзинга

Анализ проводился по выделенным критериям:

- анализ ассортимента мебельной продукции, реализуемой практиками действующим торговым предприятием города Владивостока;
- анализ системы (процесса) мерчандайзинга с использованием эталонных требований к ней;
- выявление несоответствий и разработка рекомендаций по их устранению с целью совершенствования системы (процесса) мерчандайзинга;
- исследование эффективности системы (процесса) мерчандайзинга торгового предприятия.

Ассортимент в торговом предприятии представлен с элементами категорийного менеджмента, данный ассортимент сформирован с учетом требований и потребностей потребителей, которые содержат 2 категории товаров мягкую и корпусную мебель, которые в свою очередь включают 7 подкатегорий, 21 вид товаров, которые включают в себя 954 наименований.

Магазин разделен на 7 частей: первая часть шкафы и комоды, вторая - прихожие, третья - детские, четвертая - офисная мебель, пятая - мягкая мебель, шестая - спальни, седьмая часть помещения выделена как отдельная розничная сеть «Народные кухни».

При расчётах основных показателей ассортимента установлено, что коэффициент новизны (5%) достаточно низкий, в виду того, что данный вид продукции обновляется 1 раз в год у поставщиков и сами производители не так много вводят новинок в продажу.

Также в ходе исследования был рассчитан коэффициент устойчивости ассортимента.

Наибольшим устойчивым спросом пользуется мягкая мебель для отдыха в положении сидя (82%), что подтверждается наибольшим представленным ассортиментом, детские и спальни в соответствии с конструктивными признаками также пользуются устойчивым спросом (67%). Наиболее усредненные показатели устойчивости определены для мягкой и корпусной мебели, что дает возможность рекомендовать предприятию уделить внимание для данных групп товаров.

При рассмотрении системы (процесса) мерчандайзинга в соответствии с эталонными требованиями к процедуре было установлено, что не все этапы эталонных процедур использованы на предприятии. Процесс мерчандайзинга торгового предприятия не содержит этапы, формирующие маркетинговый характер, такие как анализ текущей ситуации на рынке, разработка стратегических и тактических планов повышения продаж, установка гибкой политике цен, что позволяет сделать вывод о недостаточно эффективном использовании мерчандайзинга в части формирования маркетинговой политики, что в свою очередь негативно отражается на показателях деятельности практически действующего торгового предприятия.

При рассмотрении и анализе использования законов и принципов системы (процесса) мерчандайзинга было установлено, что они все в рамках российской действительности применяются только в части презентации то-

вара в торговом зале и его расположения. Данное обстоятельство дает возможность предположить, что процесс мерчандайзинга формируется для данного предприятия недостаточно, что в конечном итоге влияет на продажи продукции.

При рассмотрении и анализе системы (процесса) мерчандайзинга на конкретном торговом предприятии города Владивостока были выявлены несоответствия по этапу размещения и оформления ассортимента согласно законам и принципам мерчандайзинга, разработаны рекомендации по устранению данных несоответствий и улучшению работы предприятия. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Выявленные несоответствия и рекомендации по их устранению

Выявленные несоответствия	Мероприятия по процессу мерчандайзинга	Входные данные для мероприятия	Рекомендации
Разброс ценовых сегментов по всему торговому залу	Формирование товарного ассортимента в соответствии со спросом, представление и демонстрация товара и его потребительских свойств	- Внутренняя планировка магазина: сегментация площади торгового зала - Правила выкладки (продажа товаром самого себя, без непосредственного вмешательства продавца)	Для формирования у сотрудников четкого алгоритма поведения в торговой точке, умения анализировать выкладку рекомендуется проведение специальных тренингов по мерчандайзингу не менее 2 раз в год
Оформление промо зон конструирование помещения (перегруженность торгового пространства торговая площадь используется недостаточно эффективно)	Оптимальное распределение и эксплуатация общей, вспомогательной, торговой, складской площади и наиболее полное удовлетворение целевого спроса потребителей	- Правило ассортимента, правило торгового запаса, эффективное расположение товарных запасов - Торговое оборудование (закрепление положительных впечатлений о торговом предприятии)	Рекомендуется оптимизация торговой площади, увеличение количества промо зон за счет повышения эффективности использования имеющегося торгового оборудования. Данные промо зоны позволят потребителю увидеть и оценить представленный ассортимент в интересе.

Вышеперечисленные рекомендации дают возможность грамотно представить товар и совершенствовать систему (процесс) мерчандайзинга в рамках действующего торгового предприятия. Правильное позиционирование товара на предприятии позволяет потребителю оценить представленный ассортимент и вызвать желание для дальнейшего его приобретения, что в свою очередь способствует увеличению продажи товаров, получению прибыли, совершенствованию процесса торговли в целом.

Исследования эффективности процесса мерчандайзинга проводились по показателям прироста выручки за 2016-2018 года, предоставленные компанией (таблица 3).

Таблица 3 - Прирост продаж за 2016-2018 гг.

Функциональное назначение мебели	Прирост выручки
Для отдыха в положении сидя	80%
Для длительного отдыха в положении лежа	160%
Для кратковременного отдыха в положении лежа	42%
Для работы сидя и кратковременного отдыха	42%
Для работы и приема пищи	30%
Для хранения	455%
По конструктивно технологическим признакам	585%

Из предоставленных данных таблицы 3 видно, что наибольший показатель эффективности процесса мерчандайзинга (455%, 585%) приходится на мебель согласно конструктивно техническим признакам (спальни и детские), и на мебель для хранения (шкафы, комоды, прихожие и др.), что подтверждается правильно сформированным ассортиментом (корпусная мебель занимает лидирующие позиции). Усредненные показатели эффективности приходится на мебель для длительного отдыха и для отдыха в положении сидя (диваны и матрацы - 160%, 80% соответственно). Ввиду этого предприятию рекомендовано уделять большее внимание выставке и оформлению данных товаров в торговом зале, а также пересмотреть представленный ассортимент согласно требованиям и предпочтениям потребителей, так как мягкая мебель является основным ассортиментом, представленным на предприятии. Отмечено, что для второй части мягкой мебели (для кратковременного от-

дыха лежа, для работы сидя и кратковременного отдыха - кресла, в том числе раскладные) эффективность процесса мерчандайзинга недостаточная (42%). Возможно, это связано с тем, что данная группа товаров занимает наименьший удельный вес в ассортименте.

Такой прирост продаж мебели с 2016 г. на предприятии обусловлен, прежде всего, деятельностью приглашённого компетентного специалиста - регионального (ведущего) мерчандайзера, который смог систематизировать данный процесс, правильно распределить ресурсы компании, улучшить выставку и позиционирование товаров, что подтверждается представленными планами 2016 г., 2018 г.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что процесс мерчандайзинга эффективно работает. Его следует применять для любых торговых предприятий, но для мебельной продукции в особенности важен данный процесс. Зарубежные предприятия активно используют мерчандайзинг при реализации мебели, что нельзя сказать о российских организациях. Поэтому отечественным предприятиям следует уделить большое внимание данному процессу, а именно при реализации мебельной продукции, так как данная категория товаров имеет особые характеристики по габаритным размерам, что требует правильного выбора помещения соответствующих размеров. Также данный процесс следует регламентировать и обозначить конкретные этапы и процедуры формирования данного процесса. Применение мерчандайзинга в торговле, а именно для мебельной продукции, является не только показателем перспективности компании, но и показателем профессионализма руководства. Отказ торговой точки от данного процесса предполагает ориентацию покупателя на предпочтение конкурентной продукции и, соответственно, снижение объемов продаж. Поэтому правильное и эффективное применение процесса мерчандайзинга ведет к увеличению спроса потребителей и выводит компанию на новый уровень.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Канаян К. Мерчандайзинг /К. Канаян, Р. Канаян. - М.: РИП-холдинг, 2013. - 236 с.
2. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 560 с.
3. Канаян К. Проектирование магазинов и торговых центров /К. Канаян, Р. Канаян, А. Канаян - М.: Юнион-Стандарт Консалтинг, 2013. - 416 с.
4. Олейник К. Все об управлении продажами /К. Олейник - М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. - 331 с.
5. Мартынова Н.В. Организация эффективного маркетингового управления предприятиями розничной торговли на основе мерчандайзинга /Н.В. Мартынова //Вестник Донского государственного технического университета. - 2013. - № 1-2 (70-71). - С. 141-146.
6. Петрухина Е.В. Современные теории менеджмента: монография /Е.В. Петрухина, Е.В. Симонова, Г.Н. Гужина. - Орел: Научное обозрение, 2014. - 288 с.
7. Федько В.П. Мерчандайзинг и сэмплинг: учеб. пособие /В.П. Федько, В.А. Бондаренко. - М.: МарТ, Ростов н/Д: МарТ, 2013. - 304 с.
8. Категорийный менеджмент. Курс управления ассортиментом в рознице (+электронное приложение). - СПб: Питер, 2015. - 400 с.: ил. - (Серия «Розничная торговля»).
9. Хлызова Д.Э. Мерчандайзинг - аспект влияния на потребителя /Д.Э. Хлызова, Л.Б. Владыкина [Электронный ресурс] // Материалы XV Всероссийской научно-практической конференции Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов: управленческий, правовой и социально-экономический аспекты. - 2017. - С. 207-210. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=34954343>.
10. Ляхманова А.А. Мерчандайзинг как искусство успешной торговли /А.А. Ляхманова [Электронный ресурс] //Studium. - 2016. - № 4-2 (41). - С. 19. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28887954>.
11. Мерчандайзинг [Электронный ресурс] //Улица мебели. - Режим доступа: <http://street-mebel.ru/articles/id-153/>.
12. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 №381-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/.
13. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968/.
14. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. «О защите прав потребителей» № 2300-1 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/.

15. Технический регламент Таможенного союза 025/2012 «О безопасности мебельной продукции» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902352816>

16. ГОСТ 16371-2014 Мебель. Общие технические условия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200121462>.

17. ГОСТ 19917-2014 Мебель для сидения и лежания. Общие технические условия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200121720>.

18. Кодекс рекламной практики России //Маркетинг. - 1993. - № 3.

19. Международный кодекс рекламной деятельности (Кодекс Международной торговой палаты) от 02.12.86 г. //Бюллетень Ассоциации рекламных агентств России «Кампания».

20. Частичка ИКЕА есть в каждом доме [Электронный ресурс] //МОУАИКЕА. - Режим доступа: <https://mouaikea.livejournal.com/148907.html>.

Статья поступила в редакцию 15.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330:379.85

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0084

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТСКИХ АГЕНТСТВ

© 2019

Титова Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления
Го Сяоюй, магистрант, профиль «Экономика»,
направление «Учет, анализ и аудит»

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: 1037621344@qq.com)*

Аннотация. Для повышения конкурентоспособности туристских организаций необходим стратегический подход, который заключается в разработке направлений совершенствования на различных уровнях функционирования экономической системы. На микроуровне эффективным инструментом реализации данной цели является совершенствование методов управленческого учета. Однако в настоящее время применение управленческого учета в туристских организациях изучено недостаточно, что обуславливает актуальность данного исследования. Целью исследования является разработка направлений совершенствования управленческого учета туристских организаций. В работе определены рабочие инструменты управленческого учета. Автором предложены направления использования управленческого учета в хозяйственной жизни туристской организации, среди которых можно выделить принятие управленческих решений, управление денежными средствами, бюджетирование, контроль и прогнозирование затрат, а также стимулирование работников. Подчеркивается важность проведения экономического анализа и прогнозирования ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности туристского агентства. Акцентируется внимание на необходимости ведения досье на кредитоспособность контрагентов. Предложены возможности использования бюджетирования в управлении расходами агентства и определены особенности индустрии, которые оказывают максимальное влияние на сферу применения данного метода. Определено, что принятие управленческих решений должно основываться на анализе и прогнозе оценки будущих тенденций развития туристского агентства. Выявлена роль управленческого учета в оценке производительности труда работников.

Ключевые слова: управленческий учет, индустрия туризма, конкурентоспособность, бюджетирование, прогнозирование, производительность труда, управленческие решения, туристское агентство, экономический анализ.

MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL TO STRENGTHEN THE COMPETITIVENESS OF TRAVEL AGENCIES

© 2019

Titova Natalya Yuryevna, candidate of economic sciences, associate professor,
Department of Economics and Management
Guo Xiaoyu, undergraduate, profile "Economics", the direction
of "Accounting, analysis and audit"

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014, Russia, Vladivostok, Gogolya street, 41, e-mail: 1037621344@qq.com)*

Abstract. There is a need for a strategic approach to improve the competitiveness of tourism organizations, which requires the development of improvement areas at various levels of the economic system. At the micro level, an effective tool for the implementation of this goal is the improvement of management accounting methods. However, at present, the use of management accounting in tourism organizations has not been studied enough, which makes this study relevant. The purpose of the study is to develop ways to improve the management accounting of travel agencies. The investigation defines the working tools of management accounting. Authors have proposed the directions of using management accounting in the economic life of a travel agency, among which it is possible to single out management decisions, money management, budgeting, control and forecasting costs, as well as incentives for employees. The importance of conducting an economic analysis and forecasting key indicators of financial and economic activities of a travel agency are emphasized. It is also noted, that there is a need to maintain a dossier on the creditworthiness of counterparties. The possibilities of using budgeting in the management of agency expenses are proposed, and the specifics of the industry that have the maximum impact on the scope of application of this method are defined. It has been determined that the adoption of management decisions should be based on the analysis and forecast of the assessment of future trends in the development of a travel agency. The role of management accounting in assessing the productivity of workers is revealed.

Keywords: management accounting, tourism industry, competitiveness, budgeting, forecasting, labor productivity, management decisions, travel agency, economic analysis.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Туризм занимает важное место в экономическом росте страны, поскольку развитие данного вида экономической деятельности в значительной степени стимулирует развитие как национальной, так и региональной экономики. Во всем мире туристская отрасль занимает существенную долю в общем объеме добавленной стоимости, в связи с чем туризм является перспективным для развития. Вопрос заключается в том, чтобы добиться повышения конкурентоспособности данного вида экономической деятельности, не задействовав в его развитие большого объема инвестиций.

Субъектами индустрии туризма являются многочисленные туристские организации, которые подразделяются на туристские агентства, туроператоры, профессиональные ассоциации, и многие другие. Все эти субъекты формируют достаточно разнообразный по сво-

им предложениям рынок. В то же время, в Российской Федерации основная особенность рынка состоит в том, что многие его участники представляют собой малые предприятия, ресурсы которых недостаточны для стратегического целеполагания и поиска способов повышения их конкурентоспособности. В этой связи методы управленческого учета могут стать инструментом снижения затрат и оптимизации расходов на формирование туристских услуг.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Вопросы изучения специфики развития туристской отрасли нашли отражение в работах многих российских ученых, среди которых можно выделить направление анализа способов повышения конкурентоспособности туристских организаций [1-8]. В качестве эффективно-

го инструмента развития туризма рядом автором предлагается создание туристских кластеров, среди которых можно выделить Бубнова А.В., Гармидер А.А., Гришина С.Ю., Лебединскую Ю.С., Рунаеву А.И [9-17]. Библиографический поиск по теме исследования позволил заключить, что проблема внедрения управленческого учета в деятельности туристских организаций является недостаточно изученной [18-22]. Отдельного рассмотрения требуют вопросы повышения конкурентоспособности туристских организаций с использованием методов управленческого учета.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью данного исследования является разработка направлений совершенствования управленческого учета туристских организаций. Практическое исполнение данных мероприятий будет способствовать повышению конкурентоспособности туристских организаций на макро и микроуровнях экономической системы Российской Федерации.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Система бухгалтерского учета делится на две ветви: управленческий учет и финансовый учет. Финансовый учет фокусируется на статистике и отчетности об экономических событиях, уже произошедших на предприятии, и предоставляет пользователям информацию о финансовом состоянии компании, результатах деятельности, движении денежных средств и другую соответствующую информацию. Управленческий учет - это своего рода метод управления, который позволяет предприятиям делать прогнозы и принимать решения об их хозяйственной деятельности на основе результатов анализа их учетной информации, целью его является повышение общей экономической эффективности компании за счет повышения качества внутреннего финансового управления.

Используемые в настоящее время предприятиями инструменты управленческого учета в основном имеют четыре инструмента: бюджетирование, учет и контроль затрат, составление управленческой отчетности и её анализ, оценка эффективности работы. Выбор инструментов управленческого учета зависит в первую очередь от функций системы управленческого учета: прогнозирования, контроля, принятия решений и оценки. рабочие процедуры управленческого учета показаны на рисунке 1.

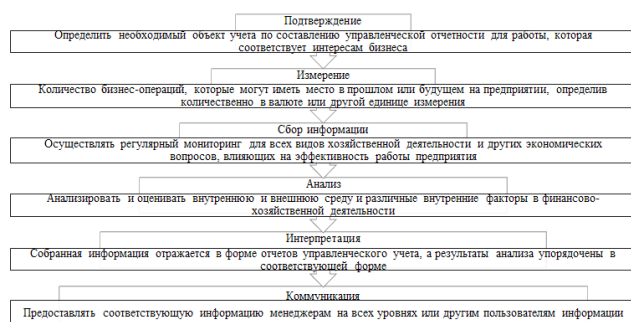


Рисунок 1 – Рабочие процедуры управленческого учета

Применение управленческого учета в деятельности туристских организаций может применяться по пяти направлениям.

1. Применение управленческого учета в принятии решений. Руководство не должно полагаться исключительно на финансовую информацию и субъективную осведомленность при принятии решений, необходимо также на основе интеграции и анализа данных различных информационных материалов, делать научно обоснованные суждения на основе собственных условий бизнеса и целей устойчивого развития. В бухгалтерской

финансовой отчетности туристической компании представлены только показатели финансовой информации, и, если на предприятии отсутствует управленческий учет, руководителям и собственникам необходимо собрать большой объем информации по широкому кругу вопросов, прежде чем принимать решения. В случае, если менеджер организует ведение управленческого учета, данная информация будет подготовлена и будет являться основой для составления прогноза и оценки будущих тенденций развития. Например, при принятии решений о финансировании развития того или иного туристского продукта менеджер дает оценку не на основании субъективного мнения, а на основе анализа структуры активов и пассивов компании и учета текущего состояния предпринимательской среды.

2. Применение управленческого учета в управлении денежными средствами. Специфика туристских компаний состоит в разнообразии денежных потоков, в связи с большим количеством операций, что создает определенные трудности для управления денежными средствами. При этом большинство туристских агентств часто не создают полных досье о кредитоспособности контрагентов. Применяя метод управленческого учета, можно сочетать клиентоориентированный подход в управлении компанией с оценкой кредитоспособности. Для этого необходимо разрабатывать детальный план расчетов с клиентом или контрагентом в начале каждого проекта или учетного периода, оценивая его кредитный рейтинг на основании статуса выполнения плана расчетов. Такое контролирование платежей позволит улучшить эффективность оборота капитала.

3. Применение управленческого учета в бюджетировании затрат. Бухгалтерский управленческий учет способен эффективно прогнозировать будущие тенденции колебаний доходов, помогать предприятиям поддерживать баланс доходов и расходов, рационально финансировать свой бюджет. Из-за цикличности и сезонности, характерных для сектора туризма, доходы туристических организаций не могут быть такими же стабильными, как в других отраслях. Прогнозирование доходов и расходов компании в бухгалтерском учете должно производиться путем оценки колебаний за предыдущий период, при этом может использоваться анализ временных рядов. Для анализа факторов, которые вызывают колебания доходов туристической организации в этот период времени, (например, климат, праздники, возраст клиента и т. д.), может быть использован корреляционно-регрессионный анализ. Это обеспечит задел для бюджетирования, поможет гарантировать рациональное использование средств на протяжении всего экономического цикла и избежать возникновения рисков, связанных с оборотом средств.

Управленческий учет также может контролировать ликвидность денежных средств, эффективно избегая финансовых рисков. Контроль может начинаться с анализа структуры расходов, например, расходы на проведение экскурсий, организацию питания и проживания туристических групп. Обобщение и обработка этих данных могут помочь компании создать систему анализа и прогнозирования доходов и расходов.

4. Применение управленческого учета в расходной части бюджета. Работа туристической компании не нуждается в наличии основных средств для оказания услуги, и, в основном, опирается на качество предоставления данной услуги. Таким образом, туристские компании относятся к категории трудоемких предприятий, а их расходы в основном связаны с трюдозатратами. Поскольку затраты на рабочую силу очень нестабильны, необходимо проводить комплексное управление бюджетом корпоративных расходов в случае относительно стабильной валовой прибыли, чтобы повысить эффективность работы каждого человека. Метод бюджетирования в управленческом учете может помочь организовать рациональную работу человеческого ресурса, объединив нефинансо-

вую информацию с финансовой информацией.

5. Применение управленческого учета в контроле затрат. Специфика туристских агентств заключается в том, что себестоимость продукции формируется за счет большого количества затрат различных видов. Благодаря применению управленческого учета снижение затрат будет напрямую преобразовано в прибыль. Применение управленческого учета в контроле затрат в основном делится на два аспекта.

Во-первых, затраты состоят из управленческих расходов. Поскольку туристское агентство является посредником, его расходы в основном зависят от цены закупки. Если удается снизить расходы предприятия на данные закупки, то для туристских агентств, это повысит прибыль, а соответственно, будет способствовать повышению конкурентоспособности. Компания может проводить сравнительный анализ предложений одного и того же туристического продукта, в разные временные периоды и различными контрагентами, что будет способствовать оптимизации программы закупок.

Во-вторых, компания может управлять закупками с минимальной стоимостью. По мере значительных сезонных и циклических изменений в потреблении туристских услуг, операционные расходы туристских агентств в межсезонье имеют пиковые нагрузки. При закупке туристских ресурсов цены в межсезонье относительно низки, а в пиковый сезон не только высоки, но и предложения бывают в дефиците. Таким образом, при наличии необходимых условий туристское агентство может приобретать или бронировать необходимые продукты и ресурсы, необходимые для пикового сезона в межсезонье. Это позволяет как снизить затраты, так и избежать ситуации, когда в пиковый сезон появляются товары в дефиците.

6. Применение управленческого учета в стимулировании работников. Специфика деятельности туристских агентств обусловлена необходимостью учета качества оказываемых услуг. Оказание данной услуги и разработка туристского продукта включает в себя множество разнообразных вопросов, требующих взаимодействия с различными контрагентами. Работнику туристского агентства необходимо организовать въезд и выезд туристов, согласовать процедуру получения виз, предоставить место проживания, обеспечить развлекательные мероприятия, оказать услуги страхования. Это усложняет задачу работников, когда количество сервисных продуктов является многочисленным, и их типы являются сложными и неоднородными. При этом задача усложняется, когда необходимо оценить производительность труда этого работника, определить слабые места, которые ее занимают. Согласно традиционному методу финансового учета, работникам часто приходится рассчитывать производительность труда и получать отдачу после того, как все задачи выполнены и все доходы, и расходы определены. Из-за запаздывания оценки эффективности работы соответствующие отделы не могут своевременно и точно учитывать результаты работы каждой команды и работника, а сотрудники не могут получать соответствующее вознаграждение, что отрицательно влияет на мотивацию персонала, и соответственно, приводит к снижению конкурентоспособности туристского агентства.

Методы управленческого учета позволяют бухгалтеру вести учет поступлений и расходов по каждому проекту в режиме реального времени. Каждая работа, выполняемая сотрудниками вовремя, может быть своевременно и точно записана и учтена системой, что гарантирует справедливость и своевременность оценки работы каждого сотрудника. В то же время система управленческого учета позволяет вести статистику по другим нефинансовым показателям, таким как обслуживание клиентов, качество продукции, степень популярности путевок и так далее. Применение управленческой бухгалтерской информации может помочь компании не только про-

вести своевременную, всестороннюю и справедливую аттестацию работников, но и предоставить информацию для повышения конкурентоспособности компании.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Таким образом, в связи с наличием различных субъективных и объективных факторов в индустрии туризма, существует много проблем в работе туристических организаций, разнообразие методов управления в которых уже трудно удовлетворяют текущим потребностям предприятия в условиях острой конкуренции. Использование методов управленческого учета для решения финансовых проблем может помочь туристским организациям лучше управлять своими инвестициями, эффективно снижать или даже избегать финансовых рисков, что будет способствовать повышению конкурентоспособности отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Астахова Е.В. Особенности функционирования субъектов рынка туристических услуг // *Экономика развития*. 2010. № 3-55. С. 58-60.
2. Болдырева С.Б. Влияние туризма на социально-экономическое развитие региона: обобщение российского и зарубежного опыта // *Региональная экономика: теория и практика*. 2018. Т. 16. № 5 (452). С. 972-988.
3. Болдырева С.Б. Значение туризма в системе факторов социально-экономического развития региона // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2018. Т. 20. № 4. С. 77-89.
4. Apanasyuk L.A., Apanasiuk Yu.V. Peculiarities of intercultural communication in the field of tourism // *Балтийский гуманитарный журнал*. 2018. Т. 7. № 2 (23). С. 193-195.
5. Ефремова М.В., Чкалова О.В., Би Ж. Анализ развития международного туризма между Россией и Китаем // *Экономический анализ: теория и практика*. 2017. Т. 16. № 6 (465). С. 1127-1139.
6. Латкин А.П. Иностраный туризм как перспективный вектор развития рынка туристских услуг регионов Дальнего Востока // *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. 2016. Т. 8. № 3 (34). С. 7-15.
7. Латкин А.П., Веркеенко В.В., Белоглазова В.А. Туристско-рекреационный кластер «Приморское кольцо» - приоритетный проект развития Приморского края // *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. 2017. Т. 9. № 1 (36). С. 9-17.
8. Уксуменко А.А., Маркова И.С. Туризм как способ социальной дифференциации // *Ученые записки Комсомольского-на-Амуре государственного технического университета*. 2011. Т. 2. № 6. С. 83-85.
9. Бадина Ю.В., Петрук Г.В., Лебединская Ю.С. Государственно-частное предпринимательство как инструмент динамичного функционирования туристского кластера в условиях территорий опережающего развития (на примере Приморского края РФ) // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2017. Т. 10. № 1. С. 200-217.
10. Бубнов А.В. Аналитические методы исследования отрасли туризма в контексте ее инновационного кластерного развития // *Инновационное развитие экономики*. 2018. № 6-2 (48). С. 14-21.
11. Гармидер А.А. Создание туристского кластера в республике Крым в контексте обеспечения устойчивого развития региона // *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2018. № 2. С. 119-127.
12. Гриванов Р.И., Шматова Д.Д. Туристский кластер в экономике Приморского края: проблемы реализации стратегии развития и перспективы для региона // *Региональная экономика: теория и практика*. 2018. Т. 16. № 3 (450). С. 579-592.
13. Гришин С.Ю. Преимущества создания и развития туристских кластеров как базисного элемента национальной экономики // *Проблемы современной экономики*. 2016. № 1 (57). С. 166-169.
14. Лебединская Ю.С. Применение метода гомеостатики в разработке организационно-экономического механизма управления туристским кластером Приморского края // *Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса*. 2017. Т. 9. № 1 (36). С. 78-85.
15. Молчанов И.Н. Проблемы формирования и финансирования туристских кластеров в регионах России // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2016. № 1 (34). С. 45-57.
16. Рунаева А.И. Проблемы развития кластерного подхода в туристско-рекреационной сфере // *Экономика устойчивого развития*. 2017. № 4 (32). С. 186-191.
17. Лабынцев Н.Т., Чухрова А.А. Управленческий учет и его место в информационной системе туристических организаций // *Актуальные проблемы и пути развития бухгалтерского учета, налогообложения и статистики: материалы Региональной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Усенко Л.Н.* 2016. С. 43-46.
18. Рожкова Д.Ю. Совершенствование системы управленческого учета предпринимательской активности в международном туризме // *Вестник Университета (Государственный университет управле-*

ния). 2016. № 10. С. 210-214.

19. Рожкова Д.Ю. *Управленческий учёт и анализ предпринимательской активности в международном туризме: автореферат дис. ... кандидата экономических наук / Гос. ун-т упр. Москва, 2016. 22 с.*

20. Рожкова Д.Ю. *Бизнес-модели предпринимательской активности в международном туризме // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 12. С. 119-124.*

21. Парамонова Л.А. *Риск-ориентированный подход к организации внутреннего аудита экономического субъекта // Хуманитарни Балкански изследвания. 2017. № 1. С. 35-37.*

22. Филенко А.С. *Контроллинг в системе управления туристической индустрии // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2018. № 1 (59). С. 152-156.*

Статья поступила в редакцию 25.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 352.075.2

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0085

УПРАВЛЕНИЕ МОНОГОРОДОМ: СОДЕРЖАНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА

© 2019

Троянская Мария Александровна, доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Тюрина Юлия Габдрашитовна, доктор экономических наук, доцент,
профессор Департамента общественных финансов
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(125993, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: u_turina@mail.ru)

Аннотация. В России более 300 территорий, обладающих статусом «моногород». Данный тип муниципальных образований является как основой для эффективного функционирования экономики, так и проблемой, которая нуждается в первоочередном решении. Главными трудностями моногородов, помимо их монопрофильности, являются низкая бюджетная обеспеченность и непривлекательность данных территорий для инвесторов. Современный формат управления моногородами неразрывно связан с концепцией устойчивого развития и призван решать задачи не только по обеспечению оптимального развития экономики, социальной сферы, но и по сохранению благоприятной окружающей среды. Авторами в статье представлены главные проблемы развития и функционирования моногородов; существующие модели управления развитием моногородов; задачи и инструменты государственного управления развитием моногородов; направления политики развития моногородов на региональном уровне; меры государственной поддержки моногородов в России, осуществляемые на разных уровнях власти; элементы механизма управления развитием моногородов.

Ключевые слова: управление, моногород, монопрофильное муниципальное образование, монопрофильная территория, развитие моногородов, управление моногородом.

MANAGING SINGLE-INDUSTRY TOWNS: THE CONTENT AND CHARACTERISTICS

© 2019

Troyanskaya Mariya Alexandrovna, doctor of economic sciences, associate professor,
head of the department of state and municipal management
Orenburg State University

(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Tyurina Yuliya Gabdrashitovna, doctor of economic sciences, associate professor,
Professor of the Department of public Finance

Financial University under the Government of the Russian Federation
(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Prospect, 49, e-mail: u_turina@mail.ru)

Abstract. In Russia there are more than 300 territories with the status of “single-industry town”. This type of municipalities is both the basis for the effective functioning of the economy and the problem that needs to be addressed as a priority. The main difficulties of single-industry towns, in addition to their mono-profile, are low budget security and unattractiveness of these territories for investors. The modern format of single-industry towns management is inextricably linked with the concept of sustainable development and is designed to solve problems not only to ensure optimal economic and social development, but also to preserve a favorable environment. The authors present the main problems of development and functioning of single-industry towns; existing models of management of single-industry towns; tasks and tools of state management of single-industry towns; directions of development policy of single-industry towns at the regional level; measures of state support for single-industry towns in Russia, carried out at different levels of government; elements of the mechanism for managing the development of single-industry towns.

Keywords: management, single-industry town, single-industry municipality, single-industry territory, development of single-industry towns, single-industry town management.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Монопрофильные муниципальные образования не одно десятилетие находятся на особом месте в экономике России. На их территории проживает около 13 миллионов человек (около 9 % населения РФ). По последним данным перечень монопрофильных муниципальных образований России включает в себя 313 единиц. Моногородами охвачены 62 из 85 (73 %) субъектов РФ. Большая часть из них специализируется на металлургии (26,3 %), машиностроении (19 %), деревообработке и производстве неметаллической продукции (12 %). Массовое развитие монопрофильных территорий началось в советский период. Их формирование и развитие было связано с решением основных для того времени задач: масштабная индустриализация страны (1928 – 1941 годы), экстренная эвакуация производств во время Великой Отечественной войны (1941 – 1945 годы), развитие труднодоступных регионов в послевоенное время (вторая половина XX века) [1]. Сейчас моногорода все чаще рассматриваются как проблемные территории, нежели локомотивы экономического развития.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.

Проблемам управления моногородами посвящено немало работ, так в периодических изданиях рассматриваются вопросы: управление развитием экономики моногорода [2]; социально-экономические проблемы российских моногородов [3]; устойчивое экономическое развитие моногорода [4]; повышение инвестиционной привлекательности моногорода [5]; инновационно-технологическая кластеризация моногородов России [6]; создание территориального кластера «вектор возрождения» [7]; моногорода в структуре регионального кластера [8]; устойчивое развитие кластеров на территории опережающего социально-экономического развития моногорода [9]. Обзор периодических изданий свидетельствует о том, что в работах недостаточно отражены вопросы содержательной составляющей управления моногородами, особенностей механизма и инструментария многоаспектного формата управления монопрофильными территориальными образованиями.

Формирование целей статьи (постановка задания).

На основе обзора проблем существования моногородов в России, целью данной статьи является обобщение задач и представление инструментов государственного управления развитием моногородов, а также рассмотрение мер государственной поддержки моногородов в

России.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В настоящее время монопрофильные муниципальные образования стали часто рассматриваться как проблемные территории, а не как локомотивы экономического развития.

Это связано с тем, что значительная их часть (224 из 313) относятся к категории 2 – с рисками ухудшения социально-экономического положения (так называемая «желтая зона») и к категории 1 – с наиболее сложным социально-экономическим положением («красная зона») [10].

Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и расширяющиеся в этой связи внутрисубъектные сложности создают новые проблемы для монопрофильных территорий. Вместе с этим затрудняется и поиск форм и методов управления их развитием.

Характер проблематики монопрофильных муниципальных образований определяется спецификой их существования (высокая зависимость состояния градообразующего предприятия, однородный профессиональный состав населения, удаленность от основных экономических центров) и факторами внешней среды (экономическими, правовыми, социальными, экологическими). На сегодняшний день к главным проблемам моногородов России можно отнести:

- остановка или угроза остановки градообразующего предприятия;
- истощение рудной базы добывающих предприятий;
- неконкурентоспособная продукция;
- высокий уровень безработицы;
- низкий уровень доходов населения большинства моногородов, и как следствие, низкое качество жизни;
- сокращение численности и старение населения;
- возможные тенденции роста социальной напряженности;
- высокая степень износа инженерной и социальной инфраструктуры;
- экологическая нагрузка на территорию [11].

Механизм управления развитием моногородов нацелен на изменение ситуации, адекватных современным условиям хозяйствования и обеспечивающих возможность саморазвития городов монопрофильного типа, а также выработку у них адаптивности к трансформациям внешней среды без значительной федеральной ресурсной поддержки.

Современный формат управления территориями неразрывно связан с концепцией устойчивого развития. Такое развитие не должно отождествляться только с его хозяйственным развитием, эффективностью деятельности градообразующего предприятия или ростом исключительно экономических показателей. Оно обязано обеспечивать оптимальное развитие экономики, полную занятость населения, рост его уровня жизни, благоприятную окружающую среду. Другими словами, современное управление развитием моногородов должно строиться не только на балансе внутри общества, но и на балансе между природой и обществом, с возможностью сохранения жизненных ресурсов природы для будущих поколений [12].

В общем виде мировой практике известны две модели управления развитием моногородов: оптимистичная (инновационно-прорывная, европейская) и пессимистичная (инерционная, американская).

Суть этих моделей, как видно из названия, сводится к тому, что согласно первой модели монотерритории обретут «второе дыхание» и продолжат функционировать, во второй модели – территорию закрывают, жители переселяются в другие места для обитания, где есть работа. Для каждого конкретного сценария выбираются приоритетные задачи и инструменты управления (таблица 1).

В нашей стране особое внимание проблеме развития

моногородов стали уделять после финансово-экономического кризиса 2008 года, когда в моногородах, повысившей чувствительностью к внешним условиям, закрылись промышленные предприятия и на этой почве разрослись социальные волнения.

С 2016 года направление «Моногорода» нашло отражение в 11 основных направлениях стратегического развития России.

Таблица 1 – Задачи и инструменты государственного управления развитием моногородов

Оптимистичный сценарий развития		
Основные задачи	Прямые инструменты	Косвенные инструменты
«Облавление» градообразующего предприятия (компанья)	- государственный заказ; - закупка продукции	- налоговые льготы для инвесторов; - государственные гарантии при предоставлении кредитов.
Повышение уровня жизни населения	- прямое государственное финансирование социальных, культурных, спортивных; - установление социальных гарантий рабочему населению моногородов и т.д.	- проведение программы по улучшению жилищных условий и повышению доступности жилья; - установление льгот по обязательным платежам для молодых специалистов, осуществляющих трудовую деятельность в моногороде.
Поддержка развития малого и среднего бизнеса	- единовременные выплаты начинающим предпринимателям, открывшим бизнес на территории моногорода; - создание государственных (муниципальных) фондов поддержки предпринимателей моногородов и др.	- льготы по кредитованию; - налоговые льготы и преференции; - административные послабления и т.д.
Модернизация старой и создание новой инфраструктуры	- предоставление грантов на реализацию инфраструктурных проектов; - предоставление земельных участков государственно-частным партнерам и др.	- государственная поддержка финансового лифта; - налоговые льготы; - субсидирование кредитных ставок для участников крупных инфраструктурных проектов в моногородах и т.д.
Повышение образовательного и научного потенциала	- создание новых университетов; - разработка мероприятий по повышению качества образования; - расширение списка направлений подготовки специалистов; - формирование инфраструктуры для проведения исследований и т.д.	- материальное и нематериальное стимулирование педагогов на повышение качества работы; - субсидирование кредитных ставок для участников крупных инфраструктурных проектов в моногородах и др.
Привлечение крупных инвестиций (в т.ч. иностранных)	- присвоение особого привилегированного статуса крупным инвесторам, вкладывающим средства в развитие моногородов; - приоритетное заключение государственных (муниципальных) контрактов в сфере закупок крупными инвесторами; - формирование государственных кооперативов по экологическим платежам за сверхнормативные выбросы; - реализация программ по рекультивации земель моногородов и т.д.	Налоговые льготы и преференции
Решение экологических проблем		- налоговое стимулирование экологически производств; - инструменты амортизационной политики
Пессимистичный сценарий развития		
Основные задачи	Прямые инструменты	Косвенные инструменты
Содержание переосвоения населения на индустриальных моногородах	- закупка гражданской недвижимости; - выплата фиксированной материальной помощи.	- льготы при приеме на работу в целях переосвоения; - социальные ориентированные ставки по ипотеке.
Развитие туристической зоны в бывших моногородах с наличием на то исторического и географического потенциала	- закупка туристически значимых объектов; - гранты на реализацию социально-культурных проектов	- предоставление льготных условий для туристических территорий; - выдача бесплатных путевок сотрудникам бюджетной сферы

Целенаправленная поддержка моногородов в РФ началась с разработки программ по снижению зависимости городских экономик от градообразующих комплексов и решению проблем безработицы. Формализованными инструментами развития монопрофильных территорий были признаны государственные программы и Комплексный инвестиционный план, обращенный на выход муниципального образования из полосы неконтролируемых рисков и содержащий совокупность приоритетных мероприятий по развитию территории. В качестве ключевого источника финансирования по данному направлению рассматривался федеральный бюджет [13].

С 2010 года функционирует созданная Рабочая группа по модернизации моногородов, образованная Правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции. Структурный состав данной группы включает полномочных представителей федеральных органов исполнительной власти, институты развития, общественные организации, а также другие заинтересованные стороны.

Следующим важнейшим шагом в развитии моногородов стало учреждение в 2014 году некоммерческой организации «Фонд развития моногородов», из которого финансируются мероприятия по модернизации монопрофильных образований.

В 2016 году Правительством РФ разработан паспорт приоритетного проекта «Комплексное развитие моногородов».

Проект направлен на обеспечение диверсифицированного и стабильного развития территории с монопрофильной специализацией, по завершению которого (в 2025 году) количество моногородов России должно сократиться с 319 до 285, а объем привлеченных инвестиций в основной капитал возрасти до 350 млрд рублей. В рамках данного проекта реализуется также целый ряд мероприятий по благоустройству городской среды, улучшению условий в области здравоохранения, образования, строительства дорог.

Кроме того для обеспечения системности и охвата государственной поддержки в начале 2016 года Правительством РФ был создан и утвержден Единый перечень мер по поддержке монопрофильных территорий РФ (Единый перечень), в рамках которого предусмотрена реализация около 100 мероприятий.

Распространена и во многих случаях обвечена успехом федеральная ведомственная поддержка отдельных отраслей экономики (автомобильной промышленности, металлургии и т.д.

Также законодательно предусмотрена возможность получения моногородами статуса территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), положительный эффект после образования которых достигается посредством применения льгот по условиям осуществления хозяйственной деятельности.

В современной системе государственной поддержки монопрофильных муниципальных образований начала устанавливаться тенденция децентрализации управления: возрастает роль инструментов региональной и местной политики, что, в свою очередь, обеспечивает переход от «уравнивающих» к дифференцированным способам оказания поддержки. Политика развития моногородов на региональном уровне осуществляется по трем основным направлениям:

- 1) поддержка градообразующего предприятия;
- 2) поддержка социально-экономической обстановки в моногороде;
- 3) стимулирование местных органов власти к разработке собственных мер поддержки моногородов.

Местные органы власти наделены немалым объемом полномочий по регулированию экономического развития своих территорий (рисунок 1).

Однако на практике их возможности крайне ограничены из-за частого дефицита бюджета, недостаточности собственных средств финансирования, незаинтересованности властей и др.



Рисунок 1 – Меры государственной поддержки моногородов в России

Таким образом, конечными ориентирами механизма управления развитием моногородов являются (рисунок 2):

- повышение уровня жизни населения, проживающего в таких территориях;
- стабилизация функционирования градообразующего предприятия;
- развитие малого и среднего предпринимательства;
- повышение инвестиционной и инновационной привлекательности территории;
- улучшение качества инфраструктурной среды;
- поддержание стабильной экологической обстановки.

Следует признать, что механизм управления сможет достичь выходных требований только тогда, когда реализуемые меры будут своевременными и будут учитывать актуальные потребности экономики и общества.

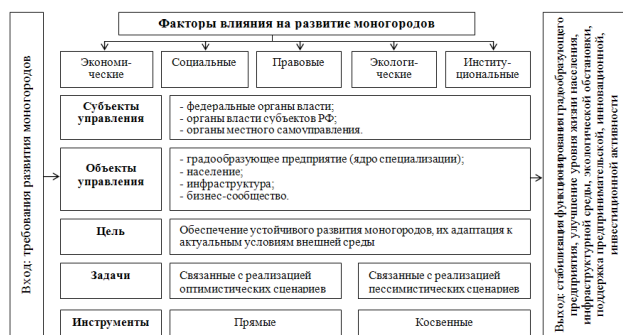


Рисунок 2 – Механизм управления развитием моногородов

Выводы исследования. Подводя итог, отметим, что в мировой практике существуют две модели управления развитием монотерриторий: оптимистичная и пессимистичная. В рамках первого сценария решаются задачи по поддержанию экономики города: «оживление» градообразующего предприятия, социальная поддержка, стимулирование предпринимательской, инновационной, инвестиционной активности, развитие инфраструктуры и обеспечение экологической безопасности. Согласно пессимистического сценария управления, город закрывается, жители переезжают в другие населенные пункты, где есть рабочие места. В свою очередь, современный формат управления моногородами неразрывно связан с концепцией устойчивого развития и призван решать задачи не только по обеспечению оптимального развития экономики, социальной сферы, но и по сохранению благоприятной окружающей среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ильина И.Н. Развитие моногородов России: монография / колл. авт. под ред. д-ра экон. проф. И.Н. Ильиной. М.: Финансовый университет, 2013. - 168 с.
2. Лукишин А.В., Ягин Е.В. Управление развитием экономики моногорода // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 352-354.
3. Kryukova E.M., Vetrova E.A., Maloletko A.N., Kaurova O.V., Dusenko S.V. Social-economic problems of Russian mono-towns // Asian Social Science. 2015. Vol. 11(1). Pp. 258-267.
4. Kryukova E., Vinichenko M., Makushkin S., Melnichuk A., Bondaletov V., Potekhina E. On sustainable economic development of the mono town of Baikalsk // International Journal of Economic Research. 2016. Vol. 13, Is. 6. Pp. 2409-2424.
5. Ломакина А.Н. Территория опережающего развития как фактор повышения инвестиционной привлекательности моногорода // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2018. № 4 (67). С. 40-47.
6. Масленников М.И., Брыков С.С. Управленческая компонента инновационно-технологической кластеризации моногородов России // Вопросы управления. 2017. № 2 (45). С. 89-100.
7. Семин А.Н., Михайлюк О.Н. Концептуальные подходы создания территориального кластера «вектор возрождения» // Научное обозрение. 2015. № 6. С. 256-262.
8. Акинфеева Е.В., Ерзнкян Б.А. Моногорода в структуре регионального кластера: условия взаимной подпитки положительными эффектами // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2018. № 2. С. 45-51.
9. Иванова О.П. Оценка устойчивого развития кластеров на территории опережающего социально-экономического развития моногорода // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. № 6 (363). С. 988-1004.
10. Троянская М.А., Тюрина Ю.Г. Мировая практика цифровизации в управлении моногородами // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2(27). С. 347-349.
11. Поповичева Н.Е., Полянин А.В. Проблемы развития моногородов в современных условиях // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. Т. 10. № 4. С. 186-193.
12. Пчелинцев О.С. Региональная экономика в системе устойчивого развития / О.С. Пчелинцев. - М.: Наука, 2004. - 258с.
13. Дмитриева Е.О. Государственная поддержка моногородов РФ в условиях восстановления экономического роста // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Т. 9. № 1.

Статья поступила в редакцию 15.07.2019
 Статья принята к публикации 27.08.2019

Научная специальность 08.00.12
УДК 330:657.6:35.072.6
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0086

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ НАРУШЕНИЙ В УЧЕТЕ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

© 2019

Турищева Татьяна Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения РЭА им. Г.В. Плеханова, доцент департамента учета, анализа и аудита *Финансовый университет при Правительстве РФ* (125993, ГСП-3, Россия, Москва, Ленинградский просп., 49, e-mail: ttb2812@mail.ru)

Аннотация. Необходимость организации внутреннего контроля в бюджетных учреждениях не вызывает сомнения не только в рамках законодательно закрепленной необходимости, но и по причине осознания потребности в осуществлении эффективного надзора за расходованием бюджетных средств. Контроль является основным независимым источником информации для выявления причин злоупотреблений, возникающих в процессе управления государственными финансами и государственной собственностью, а также действенным средством влияния на принятие решений по предотвращению тех или иных нарушений. В таких условиях значение внутреннего контроля в бюджетных учреждениях постоянно растет. С учетом указанного, статья посвящена исследованию особенностей, содержания и инструментов проведения внутреннего контроля, как элемента предупреждения нарушений в учете бюджетного учреждения. В процессе анализа рассмотрена связь между эффективностью систем учета и внутреннего контроля, которая имеет обратно пропорциональный характер. Также отдельное внимание уделено методам внутреннего контроля, самоконтролю, контролю по уровню подчиненности, контролю по уровню подведомственности, порядку проведения смежного контроля.

Ключевые слова: бюджет, расходы, внутренний контроль, отчетность, нарушения, эффективность, влияние, финансирование, ошибки, недостатки, хозяйственные операции, санкции, сверка, баланс, счета, проверка.

INTERNAL CONTROL AS AN ELEMENT OF PREVENTION IN THE ACCOUNTING BUDGETARY INSTITUTIONS

© 2019

Turishcheva Tatyana Borisovna, candidate of economic Sciences, associate Professor, associate Professor of accounting Department accounting and taxation "REA im. G. V. Plekhanova", associate Professor of accounting, analysis and audit Department, *Financial University under the Government of the Russian Federation* (125993, GSP-3, Russia, Moscow, Leningrad Ave., 49, E-mail: ttb2812@mail.ru)

Abstract. The need for organizing internal control in budgetary institutions does not raise doubts not only within the framework of a statutory need, but also because of the awareness of the need for effective oversight of budget spending. Control is the main independent source of information for identifying the causes of abuses arising in the process of managing public finances and state property, as well as an effective means of influencing decision-making on the prevention of certain violations. In such conditions, the value of internal control in budgetary institutions is constantly growing. With this in mind, the article is devoted to the study of the features, content and instruments of internal control, as an element of preventing violations in the accounting of a budgetary institution. The analysis examined the relationship between the effectiveness of accounting systems and internal control, which is inversely proportional. Also, special attention is paid to the methods of internal control, self-control, control of the level of subordination, control of the level of jurisdiction, the order of the adjacent control.

Keywords: budget, expenses, internal control, audit, reporting, violations, efficiency, impact, financing, errors, deficiencies, inventory, accounting, performance, business transactions, sanctions, reconciliation, balance, accounts, verification.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современный бюджетный процесс требует соблюдения финансово-бюджетной дисциплины всеми участниками процедуры распределения и использования государственных средств, которая обеспечивается системой действенного и эффективного контроля [1]. Характерные для бюджетных учреждений организационные диспропорции, а также нестабильность и неустойчивость их финансового состояния обуславливают актуальную необходимость внедрения внутреннего контроля по всем направлениям их жизнедеятельности и функционирования.

Также, следует отметить, что система внутреннего контроля бюджетного учреждения и его учетная система взаимосвязаны между собой. Именно поэтому, в процессе исследования учетной системы, систему внутреннего контроля определяют в качестве составляющей учетной системы. И наоборот, изучая систему внутреннего контроля бюджетного учреждения, одним из ее обязательных элементов указывают учетную систему.

Принимая во внимание вышеизложенное, усовершенствование и повышение эффективности, качества и достоверности учета в бюджетном учреждении, в контексте развития системы внутреннего контроля, с помощью усиления управленческой, контрольной и информационной функций - составляет ответственную задачу, требующую углубленной разработки и анализа в про-

цессе реформирования учета в государственных учреждениях, что обуславливает выбор темы статьи.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Существенный вклад в разработку теоретических основ внутреннего контроля в государственных учреждениях внесли такие ученые, как Трифонова В.К. [2], Тарасова Л.С., Накладович М.Ю. [3], Саунин А.Н., Бергаль Е.В. [4], Сайфутдинов И.Я. [5], Кулик Е.Е. [6], Дымный С.С. [7], Чайковская Л.А. [15].

Исследования в области теории внутреннего контроля отражены в научных трудах зарубежных и отечественных ученых: М. Алле, В.Д. Андреева, И.Н. Барсуковой, Ф.И. Белявского, Н.Г. Белова, И.И. Блеха, В.И. Бочковского, В.В. Бурцева, В.И. Видяпина, Ю.А. Игошиной, Н.Н. Карзаевой, А.К. Макальской, Е.В. Маркиной, М.В. Мельник, Г.Б. Поляка, А.А. Савина, С.А. Табалиной, В.П. Харькова, Е.И. Федоровой, В.М. Родионовой, С.В. Черемшанова и др.

Вопросам контроля деятельности государственных учреждений, посвящены работы Л. П. Воробьевой, И. Ю. Гарнова, Н.Д. Горюновой, И.Д. Деминой, Т.Ю. Дружиловской, Е.Н. Домбровской, И.И. Жуклинец, А.В. Исмаилова, О.Е. Качковой, Ж.А. Кеворковой, Л.В. Клепиковой, О.В. Костиной, Ю.А. Котловой, Т.М.

Конопляникова, Т.И. Кришталева, С.В. Пономаревой, А.В. Порфирьевой, Т.М. Рогуленко, Т.Ю. Серебряковой, Е.А. Федченко и др.

Исследованию актуальных вопросов бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях уделяют внимание такие отечественные и зарубежные практики как Grant A. Driessen, Megan S. Lynch. [8], Демина И.Д. [9], Турищева Т.Б. [10], Di Francesco, Michael; Alford, John [11], Карепина О.И. [12], Опарина С.И. [13].

При этом, несмотря на существенные достижения в области уточнения и развития процедур государственного (муниципального) внутреннего контроля, до настоящего времени остается много нерешенных вопросов, связанных с предотвращением нарушений законодательства в процессе распределения и использования бюджетных средств, а также в контексте обеспечения интересов государства при управлении объектами государственной собственности.

Формирование целей статьи (постановка задания). Таким образом, учитывая вышеизложенное, цель статьи заключается в исследовании особенностей и средств проведения внутреннего контроля, как элемента предупреждения нарушений в учете бюджетного учреждения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Внутренний контроль в бюджетной сфере - это деятельность соответствующего подразделения, которая направлена на усовершенствование управленческих процедур, предотвращение фактов неэффективного, незаконного и нерезультативного использования бюджетных ресурсов, предупреждение ошибок или других проблем в деятельности государственного учреждения [14].

Система внутреннего контроля за расходованием бюджетных средств предусматривает проверку процедур санкционирования и разрешений. Все хозяйственные операции бюджетного учреждения должны быть санкционированы ответственными службами (служащими).

Функционирование системы внутреннего контроля бюджетного учреждения подтверждается проведением арифметического и бухгалтерского контроля, а именно проверяется полнота и точность учета хозяйственных операций [15].

Исследуя зависимость между эффективностью системы учета и внутреннего контроля бюджетного учреждения, можно наблюдать обратно пропорциональную связь.

Как свидетельствует мировой опыт, бюджетная сфера функционирует эффективно, когда финансовое управление контролируется на предмет соблюдения стандартов по всей вертикали - от бюджетного учреждения до главного распорядителя государственных средств.

При осуществлении внутреннего финансового контроля используются следующие методы внутреннего финансового контроля - самоконтроль, контроль по уровню подчиненности, смежный контроль и контроль по уровню подведомственности [16].

Самоконтроль осуществляется должностным лицом каждого структурного подразделения главного администратора (администратора) бюджетных средств путем проведения проверки выполняемой им операции на соответствие требованиям нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения и (или) обусловливающих расходные (бюджетные) обязательства, требованиям внутренних стандартов и процедур, должностным регламентам, и (или) сверки данных, а также путем оценки причин, негативно влияющих на совершение операции.

Контроль по уровню подчиненности осуществляется сплошным способом руководителем (заместителем руководителя) и (или) руководителем подразделения главного администратора (администратора) бюджетных средств (иным уполномоченным лицом) путем подтверждения (согласования) операций, осуществляемых

подчиненными должностными лицами.

Смежный контроль осуществляется сплошным и (или) выборочным способом руководителем подразделения главного администратора (администратора) бюджетных средств (иным уполномоченным лицом) путем согласования (подтверждения) операций, осуществляемых должностными лицами других структурных подразделений главного администратора (администратора) бюджетных средств, и (или) путем сверки данных, а также проведения анализа и оценки информации о результатах выполнения внутренних бюджетных процедур.

Контроль по уровню подведомственности осуществляется в целях реализации бюджетных полномочий главным администратором (администратором) бюджетных средств сплошным и (или) выборочным способом этим главным администратором (администратором) бюджетных средств в отношении процедур и операций, совершенных подведомственными распорядителями и получателями бюджетных средств, администраторами доходов бюджета и администраторами источниками финансирования дефицита бюджета, путем проведения проверок, направленных на установление соответствия представленных документов требованиям нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения и (или) обусловливающих расходные (бюджетные) обязательства, внутренним стандартам и процедурам, и путем сбора (запроса), анализа и оценки главным администратором (администратором) бюджетных средств информации об организации и результатах выполнения внутренних бюджетных процедур подведомственными администраторами бюджетных средств и получателями бюджетных средств (далее - мониторинг).

Результаты таких проверок оформляются заключением с указанием необходимости внесения исправлений и (или) устранения недостатков (нарушений) при их наличии в установленный в заключении срок либо разрешительной надписью на представленном документе [17].

Опираясь на информацию из первичных документов, оперативного и бухгалтерского учета, внутренний контроль позволяет отслеживать и регулировать хозяйственные ситуации, предупреждать потери и убытки, предотвращать финансовые правонарушения, и таким образом, осуществлять, превентивное регулирование отклонений.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Система внутреннего контроля бюджетного учреждения обеспечивает реализацию миссии и цели ее создания, которые заключаются в сохранении собственности. Также она существенно влияет на выявление и мобилизацию имеющихся резервов производства; способствует повышению эффективности и качества работы бюджетного учреждения; позволяет усилить экономию, выявлять причины и условия, способствующие возникновению мошенничества, недостач и расхищению имущества.

В процессе проведения внутреннего контроля при проверке бухгалтерской информации бюджетного учреждения необходимо осуществлять анализ всех возможных операций с активами: поступление, выбытие, износ, ремонт, аренда, ликвидация и др. Особое внимание целесообразно уделять сравнению данных первичных документов с учетными регистрами и формами отчетности с целью предоставления лицу, принимающему решение, уверенности в достоверности данных по учету операций для дальнейшего обоснования им управленческих решений. Не подлежит сомнению тот факт, что все объекты оперативного управления в бюджетном учреждении должны находиться под влиянием функции внутреннего контроля, которая призвана обеспечивать возможность осуществления и усовершенствования процесса управления как с помощью четкого выявления отклонений от плановых заданий, норм и нормативов,

так и посредством вмешательства в область планирования, учета, анализа с целью установления недостатков, нарушений, которые снижают качество выполнения этих функций, соответственно, негативно влияя на процесс управления.

С целью предупреждения нарушений в учете бюджетного учреждения система внутреннего контроля должна сочетать различные формы, инструменты и методы контрольных процедур - внутренняя ревизия, структурно-функциональный контроль, внутренний аудит, а также формировать условия для реализации контрольного механизма бюджетного учреждения

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ллоюкова Л.А., Шульга О.А. Организация системы внутреннего контроля в бюджетных учреждениях // *Научная дискуссия: вопросы экономики и управления*. - 2017. - №1(57). - С. 8-12.
2. Трифонова В.К. Особенности мониторинга внутреннего финансового контроля организаций социального обслуживания населения // *Экономика и предпринимательство*. - 2017. - №4-2(81). - С. 775-779.
3. Тарасова Л.С., Накладович М.Ю. Организация системы внутреннего финансового контроля в бюджетных учреждениях республики Беларусь // *Форум молодых ученых*. - 2017. - №12(16). - С. 1806-1814.
4. Саунин А.Н., Бергаль Е.В. Внутренний финансовый контроль и аудит в государственном секторе экономики // *Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях*. - 2018. - №7. - С. 31-37.
5. Сайфудинов И.Я. Внутренний финансовый контроль и внутренний аудит в бюджетных учреждениях // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. - 2017. - Т. 16. - №3. - С. 73-80.
6. Кулик Е.Е. Государственный финансовый контроль в бюджетной сфере // *Студенческий форум*. - 2018. - №27-2(48). - С. 35-40.
7. Дымный С.С. Развитие внутреннего финансового контроля в государственном учреждении на основе управленческого учета отклонений // *Научное обозрение: теория и практика*. - 2018. - №8. - С. 115-128.
8. *The Budget Control Act: frequently asked questions* / Grant A. Driessen, Megan S. Lynch. Washington, D.C.: Congressional Research Service, 2018. - 187 p.
9. Демина И.Д. Развитие концепции внутреннего контроля в государственных (муниципальных) учреждениях с учетом международного опыта // *Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях*. - 2019. - №1. - С. 42-50.
10. Турищева Т.Б. Внутренний контроль в системе экономической безопасности автономного учреждения // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики*. Серия: Экономика и право. - 2018. - №8. - С. 48-52.
11. Di Francesco, Michael; Alford, John *Balancing budget control and flexibility: the central finance agency as 'responsive regulator'* // *Public management review*. - 2017. - Volume 19: Issue 7. - P. 972-989.
12. Карепина О.И. Развитие внутреннего государственного финансового контроля в России // *Аудиторские ведомости*. - 2018. - №2. - С. 54-57.
13. Опарина С.И. Регламент проведения контрольных мероприятий региональным органом государственного внутреннего финансово-бюджетного контроля // *Проблемы экономики и юридической практики*. - 2017. - №2. - С. 51-56.
14. Любимцева О.В. Проблемы контроля и аудита основных средств и материалов в бюджетных учреждениях Москвы // *Финансовый менеджмент*. - 2019. - №2. - С. 48-54.
15. Чайковская Л.А. Эффективный внутренний контроль и факторы, оказывающие на него влияние / Л.А. Чайковская // *Аудит и финансовый анализ* М.: 2016 (февраль). - № 1.
16. Приказ Минфина России от 07.09.2016 N 356. URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=115961
17. Постановление Правительства РФ от 17.03.2014 N 193. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160361/
18. Приказ Минфина России от 30.11.2018 № 3179 URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=126775

Статья поступила в редакцию 25.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.23:351.82

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0087

ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ МОНОГОРОДОМ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ

© 2019

Тюрина Юлия Габдрашитовна, доктор экономических наук, доцент,
профессор Департамента общественных финансов
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(125993, Москва, Ленинградский проспект, 49, e-mail: u_turina@mail.ru)

Троянская Мария Александровна, доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Оренбургский государственный университет
(460018, Россия, Оренбург, проспект Победы, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Аннотация. В настоящее время необходимо констатировать, что существующие проблемы многих российских моногородов решаются методами и инструментами, не отвечающими в полной мере адекватными современным реалиям. При этом доминирующая роль в управлении принадлежит федеральному центру. Такой механизм не обеспечивает возможность моногородов к саморазвитию, что вызывает необходимость трансформации системы управления моногородами под новые вызовы экономики. Трансформация деятельности органов власти должна происходить с учетом темпов общественно-политических и экономических преобразований в нашей стране и с использованием инструментов интеграции и цифровизации. Основной ориентир в управлении должен быть смещен в сторону региональных и местных органов власти. Перспективными формами интеграции в управлении моногородами могут стать кластеры, государственно-частные партнерства, властно-общественные союзы, межмуниципальное сотрудничество. Авторами в статье представлены ключевые аспекты управления моногородами в условиях интеграции и цифровизации, задачи управления моногородами в цифровую эпоху, методы, механизмы реализации и инструменты их решения.

Ключевые слова: управление, моногород, интеграция, цифровизация, управление моногородом.

TRANSFORMATION CONTROL ONE-INDUSTRY TOWN IN TERMS OF INTEGRATION AND GLOBAL DIGITALIZATION

© 2019

Tyurina Yuliya Gabdrashitovna, doctor of economic sciences, associate professor,
Professor of the Department of public Finance
Financial University under the Government of the Russian Federation
(125993, Russia, Moscow, Leningradsky Prospekt, 49, e-mail: u_turina@mail.ru)

Troyanskaya Mariya Alexandrovna, doctor of economic sciences, associate professor,
head of the department of state and municipal management
Orenburg State University
(460018, Russia, Orenburg, Pobedy Avenue, 13, e-mail: m_troyanskaya@mail.ru)

Abstract. Currently, we have to state that the existing problems of many Russian single-industry towns are solved by methods and tools that are inadequate to modern realities. In this case, the dominant role in the management belongs to the Federal center. This mechanism does not provide the possibility of single-industry towns to self-development, which necessitates the transformation of the management system of single-industry towns under the new challenges of the economy. The transformation of the activities of the authorities should take into account the pace of socio-political and economic reforms in our country and using the tools of integration and digitalization. The main reference point in management should be shifted towards regional and local authorities. Promising forms of integration in the management of single-industry towns can be: clusters, public-private partnerships, power-public unions, inter-municipal cooperation. The authors present the key aspects of single-industry towns management in the conditions of integration and digitalization, the problems of single-industry towns management in the digital age, methods, mechanisms of implementation and tools for their solution.

Keywords: management, single-industry town, integration, digitalisation, single-industry town management.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Современные тенденции экономического развития повышают необходимость формирования партнерских отношений в сфере обеспечения устойчивого территориального развития. Интеграция потенциала различных сфер экономики (предпринимательского, государственного, общественного) с использованием широкого многообразия форм сотрудничества позволит принимать и успешно реализовывать в условиях постоянных внешних и внутренних вызовов стратегически ориентированные решения, встроенные в глобальный контекст и адаптированные к конкретным локальным условиям функционирования.

Содержанием интеграционных процессов с участием территорий с особым режимом (в т.ч. моногородов) является установление между ними и другими хозяйствующими, властными, общественными структурами стабильных и интенсивных кооперационных связей по обмену ресурсами, товарами, услугами, технологиями, кадрами, информацией и т.д., учитывая актуальность цифровизации всех сфер деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и

на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Kovalenko В.В., Kovalenko E.G. рассматривали вопросы влияния цифровизации на глобальную интеграцию и гиперконкуренцию [1], различные аспекты развития территорий с особым режимом и их связи с интеграционными процессами изучены Борщевской О.С. [2], Сергеевой И.Л. [3], Плаховой Л.В., Гайдаржи А.И. [4], Веселовой А.О., Хацкелевич А.Н., Ежовой Л. С. [5]. Методологические основы экономического развития и управления моногородами представлены в работах Цихан Т.В. [6], Махалина В.Н., Махалиной О.М. [7]. Помимо теоретических основ практико-ориентированные задачи и пути их решения представляются на конференциях и различных мероприятиях международного уровня, к примеру, при обсуждении китайско-российских моделей глобального взаимодействия в контексте цифровизации социально-экономических процессов [8], при принятии норм национального правового поля [9]. Наряду с отмеченным выше, отсутствуют исследования, посвященные управлению моногородами в условиях интеграции и глобальной цифровизации, наличие которых позволило бы учесть позитивные тенденции в российской практике.

Формирование целей статьи (постановка задания). Управление территориями с особым режимом в России должно осуществляться с учетом современных реалий, мировой практики, необходимости переключения применения одних инструментов управления на другие более эффективные. На основании этого целью данной статьи стали обобщение и мониторинг содержания, методов, механизмов и инструментария управления моногородом в условиях трансформационных процессов интеграции и цифровизации.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. В российской практике представлено многообразие форм интеграции в системе развития моногородов, к числу которых относятся: кластеры, государственно-частные партнерства, властно-общественные союзы, межмуниципальное сотрудничество на уровне органов местного самоуправления (таблица 1).

Таблица 1 – Формы интеграции в механизме развития территорий с особым режимом

Название	Субъекты	Выгоды
Кластер	Группа предприятий и организаций, функционирующих на территории с особым режимом	- Активизация инновационных процессов на фоне одновременной кооперации и конкуренции. - Свободное течение информации внутри кластера, что обеспечивает конкурентные преимущества участников на внешних рынках, что в дальнейшем обеспечит рост экспорта. - Создание новых рабочих мест. - Рост производства качественной продукции (появление возможности импортозамещения).
Государственно-частное партнерство	Органы государственной власти и местного самоуправления, бизнес-структуры	- Разделение рисков между партнерами. - Объединение финансовых активов и их совместное использование повышает экономический эффект за счет снижения рисков и повышения доходов каждой стороны. - Снижение капитальных и операционных расходов, связанных с обеспечением жизнедеятельности общества. - Повышение качества производимых товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ.
Властно-общественные союзы	Органы местного самоуправления, лидеры общественного уровня, лидеры предпринимательского сектора, население, независимые научные эксперты	- Реальная возможность участия населения и предпринимательского сектора в процессах формирования и реализации стратегий развития территории. - Снижение конфликтных ситуаций в отношениях между властью и общественностью при одновременном повышении репутации представителей власти и уровня легитимации управленческих решений. - Независимая научная оценка разрабатываемых решений.
Межмуниципальное сотрудничество	Органы местного самоуправления разных муниципальных образований	- Рационализация использования ресурсов при решении общих проблем. - Повышение согласованности и упорядоченности отдельных процессов и качества функционирования. - Повышение степени удовлетворенности населения качеством жизни.

Кластеры представляют собой группу географически соседствующих взаимосвязанных субъектов и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Выделяются три главных подхода к формированию кластеров:

- территориальный, когда кластеры образуются внутри одного региона на основе взаимовыгодных кооперационных отношений и экономии логистических, транзакционных и прочих издержек;
- функциональный, в рамках которого объединяются технологически (функционально) связанные предприятия на основе вертикальной производственной цепочки, охватывающей глубокую переработку исходного сырья;
- отраслевой, предприятия объединяются в рамках отраслевого комплекса с высоким уровнем агрегации: химический кластер, агропромышленный кластер и т.д. (т.е. макрокластеры) [6].

Государственно-частные (муниципально-частные) партнерства также являются перспективным направлением развития моногородов. Как правило, интеграция государственно-частных (муниципально-частных) усилий происходит в двух направлениях:

- а) предоставление смешанных общественных благ в значимых для муниципалитета сферах: транспорт, инфраструктурное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство, экологическая безопасность и др.;
- б) поддержание функционирования градообразующего предприятия.

Стратегическое управление и развитие территорий с особым режимом требует консолидации усилий не только со стороны власти и бизнеса, но и всех заинтересованных в результатах развития сторон: населения,

представителей научного сообщества. Собрать всех указанных субъектов в один реальный постоянно действующий механизм позволит создание властно-общественного союзов. Союзы действуют как целостный организм, где за каждым участником (администрацией моногорода, лидерами общественного и предпринимательского секторов, населением моногорода, научными экспертами) закреплены определенные полномочия. Стороны с одной стороны являются независимыми, а с другой – в достаточной мере контролируют действия друг друга. Так, лидеры общественного и предпринимательского сектора задают направления развития моногорода, администрация непосредственно реализует их, а население контролирует и вносит коррективы.

Большим потенциалом в решении многих социально-экономических проблем обладает межмуниципальное сотрудничество. Установлению межмуниципальных связей способствует общность проблем, решаемых между соседними территориями, в том числе связанных с функционированием градообразующего предприятия. Благодаря кооперированию усилий органов управления, достигается более рациональное использование ресурсов с одновременным достижением больших результатов.

Таким образом, интеграционные процессы дают положительный эффект для всех его участников за счет снижения рисков и открытия возможностей для дальнейшей модернизации и развития.

Развитие экономического пространства на современном этапе тесно сопрягается с таким явлением как цифровизация, призванным, с одной стороны, добиться роста российской экономики, с другой – через применение цифровых технологий обеспечить благоприятные условия для предпринимательской деятельности, что в конечном итоге приведет к улучшению уровня жизни населения.

Однозначное определение «цифровизация» в мировом информационном поле пока не сформировано. В современной литературе среди основных характеристик данного процесса выделяют следующие:

- ключевым фактором производства становятся данные в цифровой форме;
- осуществляется переход к простым и управляемым технологиям коммуникации, все виды контента становятся цифровыми, мобильными и персональными [3];
- используются цифровые методы генерирования, обработки, хранения и передачи данных;
- информационные и цифровые технологии охватывают процессы производства, распределения, обмена и потребления [10].

В федеральных программных документах России указывается, что цифровизация экономики обеспечивает рост национальной экономики и, как следствие, улучшение качества жизни населения за счет:

- а) формирования информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений;
- б) развития информационной инфраструктуры Российской Федерации;
- в) создания и применения российских информационно-телекоммуникационных технологий;
- г) формирования новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [9].

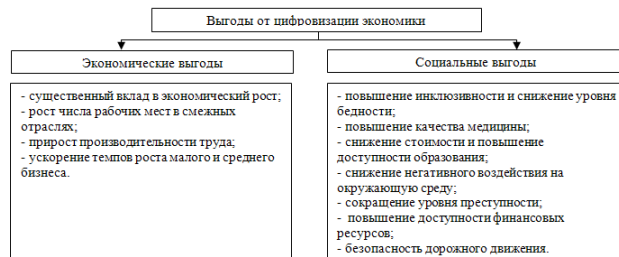


Рисунок 1 – Выгоды от цифровизации экономики

Несмотря на то, что эффект от цифровизации очевиден (рисунок 1) [11], на территориях с особым режимом этот процесс находится только на стадии становления и сталкивается со множеством проблем, среди которых:

- дефицитность муниципальных бюджетов и лимитированность вышестоящих источников финансирования для обеспечения массового перехода к цифровым технологиям;

- недостаток компетентных кадровых ресурсов;

- высокая доля пожилого населения, не желающего и не имеющего возможности для использования информационных технологий;

- низкая доля инвестиций на цифровизацию производства.

В настоящее время телекоммуникационные и информационные технологии стали неотъемлемой частью всех сфер человеческой жизнедеятельности. Стремительное развитие компьютерной и цифровой техники должны породить и соответствующие изменения в системе государственного и муниципального управления. К сожалению, современные научные исследования показывают, что темпы общественно-политических и экономических преобразований в нашей стране опережают темпы изменений практики управления регионами, городами, районами [4].

Поэтому качественно новые проблемы зачастую решаются устаревшими и неадекватными реалиям инструментами и методами. Это вызывает необходимость трансформации системы управления под новые вызовы цифровой экономики.

Грядущие преобразования в системе управления моногородами должны быть направлены на решение актуальных для них проблем. В цифровую эпоху моногорода должны стать территориями с достойным уровнем жизни, благоприятной средой и высокими темпами развития экономики. Для этого необходимо решение ряда организационных, финансовых, технологических и инфраструктурных задач, решающее значение в реализации которых имеет выбор научно-обоснованных методов управления. В науке выделяются три группы методов государственного и муниципального управления:

а) административные, характеризующиеся предъявлением жестких требований к участникам социально-экономических отношений, невыполнение которых сопровождается привлечением к различным видам ответственности;

б) экономические, которые определяются как направленные меры воздействия на поведение объектов государственного и муниципального управления, в целях формирования у последних выгодных для государства форм поведения;

в) социально-психологические, направленные на моральное и нравственное воздействие государства на сознание людей, в целях пропаганды и агитации.

Приведенные группы методов являются традиционными, но в сочетании с современными инструментами, они актуальны и в условиях цифровой экономики (таблица 2).

Что касается уровня управления, то очевидно центральная роль должна быть смещена в сторону региональных и местных органов власти. К полномочиям региональных органов власти могут быть отнесены:

1) разработка и утверждение концепции и программы развития моногородов в условиях цифровизации;

2) организация работы по реализации программы: - обеспечение взаимодействия между министерствами и ведомствами в процессе реализации программных мероприятий; - формирование системы региональных органов власти, осуществляющих реализацию программы развития моногородов в условиях цифровизации;

3) анализ, контроль и мониторинг реализации программы: - межведомственный контроль; - стимулирование создания независимых экспертных контрольных групп.

Таблица 2 – Задачи управления моногородами в цифровую эпоху, методы и инструменты их решения

Блок задач	Организационный	Финансовый	Государственный и инфраструктурный
Содержание	1. Снижение административных барьеров при принятии инвестиционных проектов. 2. Поиск новых моделей сотрудничества и коммуникации между участниками конвенции цифровизации моногорода. 3. Популяризация среди жителей цифровой конвенции развития моногорода. 4. Привлечение высококвалифицированных и квалифицированных сотрудников и специалистов в соответствующей сфере. 5. Разработка количественных и качественных показателей оценки эффективности управления по цифровизации моногорода. 6. Контроль и мониторинг реализации управленческих мер.	1. Поиск эффективных источников финансирования проектов по цифровизации территории. 2. Привлечение частного сектора в реализации городских программ путем предоставления административных и финансовых льгот. 3. Активизация государственно-частного партнерства. 4. Борьба с необоснованными притоками бюджетных средств. 5. Развитие налогового потенциала.	1. Регулирование вопросов интеграции цифровых технологий в градостроительные планы моногорода. 2. Развитие административно-коммунального хозяйства, дорожно-транспортной сферы.
Методы решения	Административные, экономические, социальнопсихологические	Административные, экономические	Административные, экономические
Механизмы реализации	1. Автоматизация процесса согласования решений (цифровой документооборот). 2. Сокращение сроков принятия решений и подписания проектов. 3. Создание единой открытой платформы с возможностью обсуждения вопросов всеми заинтересованными сторонами. 4. Создание независимой проектной группы или офиса, включающего представителей конвенции цифровизации моногорода и организаций взаимодействия между заинтересованными участниками. 5. Постоянное обучение и повышение квалификации. 6. Прогнозирование рисков международных и отечественных инвесторов в сфере градостроительства, IT-технологий, экономического развития, готовая решать проблемы преобразования моногорода. 7. Привлечение научного сообщества на градостроительной основе для разработки обоснования показателей, характеризующих результаты принимаемых мер. 8. Независимый и многокритериальный контроль обоснованности (бюджетной, социальной, экономической) управленческих решений.	1. Привлечение частного сектора в реализации городских программ путем предоставления административных и финансовых льгот. 2. Активизация государственно-частного партнерства. 3. Увеличение собственных источников пополнения бюджетов. 4. Борьба с необоснованными притоками бюджетных средств. 5. Развитие налогового потенциала.	1. Утверждение градостроительных документов только после достижения высокого уровня соответствия основным параметрам «умного города». 2. Объяснение инвестору причин решения проблем. 3. Стимулирование за счет мер по стимулированию. 4. Создание прямой и косвенной финансовой помощи.
Инструменты	1. И-инструменты. 2. Законодотворчество. 3. Веб-сайты, официальные центры. 4. Экономико-правовые инструменты. 5. Инструменты управления персоналом. 6. Грантовое финансирование. 7. Контроль, анализ, мониторинг.	1. Налоговые и административные льготы и преференции, инструменты муниципальной политики, субсидирование промышленных ставок по кредитам, предоставление гарантий. 2. Комиссия, инфраструктурные облигации. 3. Инструменты бюджетного федерализма. 4. Экспертиза, мониторинг, контроль, усиление корпоративной ответственности, пропаганда правового поведения. 5. Налоговые ставки, льготы, особенности формирования налоговой базы, отсрочка, расщепление, инвестиционный налоговый кредит.	1. Инструменты достижения баланса интересов. 2. Государственный контракт. 3. Налоговые и административные льготы, субсидирование промышленных ставок по кредитам, предоставление гарантий. 3. Субсидии и льготы.

К компетенции местных органов власти могут быть отнесены: разработка собственной концепции и программы развития моногорода с учетом федеральных и региональных ориентиров; участие в реализации региональных планов управления; создание специализированных органов по реализации мероприятий по цифровому управлению моногородами; организация сбалансированного сотрудничества органов власти, бизнес-структур и общества; анализ и контроль эффективности реализации мероприятий, отнесенных к их компетенции.

Особая роль в такой модели управления отводится обществу и предпринимательскому сектору, которым должна быть предоставлена реальная возможность участия в формировании стратегий и программ развития, гибкой и своевременной оценки эффективности реализуемых мероприятий.

Цифровизация экономики моногородов сопряжена с определенными рисками. По своей природе риск представляет собой вероятность возможной нежелательной потери чего-либо при плохом стечении обстоятельств. Грамотное управление рисками позволяет снизить потери от их возникновения, либо вовсе их избежать. В силу вышесказанного, менеджмент рисков должен стать одним главных составляющих элементов системы государственного и муниципального управления.

Главными рисками цифровизации моногородов могут стать: - риск ослабления конкуренции за счет внедрения крупным и средним бизнесом «прорывных» технологий, которые не может себе позволить область малого предпринимательства; - неспособность масштабных информационно-технологических программ обеспечить ожидаемые преимущества и окупить вложенные ресурсы; - возможность нарушения безопасности киберпространства; - безработица, возникшая в результате внедрения различных технологий, замещающих человека.

Таким образом, необходимость формирования цифровой экономики в моногородах требует огромной практической работы со стороны территориальных органов власти. Использование современных методов и инструментов управления с параллельным внедрением риск-менеджмента позволяет создать конкурентные преимущества и встать моногородам на путь диверсификации.

Выводы исследования. Что касается цифровизации экономики моногородов, то здесь со стороны территориальных органов власти требуется огромная практическая работа по решению организационных, финансовых, технологических и инфраструктурных задач с использованием различных блоков инструментов: цифровые и IT-инструменты: налоговые инструменты; административные инструменты; инструменты прямого и косвенного государственного финансирования; инструменты управления персоналом; контроль, анализ, мониторинг; правовые инструменты; инструменты бюджетного федерализма. Кроме того требуется работа по созданию эффективной модели управления по цифровизации моногородов, которая предполагает перераспределение полномочий между органами власти и создание новых целевых структур. Обязательным элементом такой модели должен стать риск-менеджмент, позволяющий предвидеть угрозы управления и снизить нежелательные последствия от их наступления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kovalenko V.B., Kovalenko E.G. *The effect of digitalization of the economy on global integration and hyper-competition* // *Components of Scientific and Technological Progress*. 2017. № 3 (33). С. 40-43.
2. Борщевская О.С. *Управление интеграцией резидентов территорий опережающего развития в региональные социально-экономические процессы: теоретико-методологические аспекты* // *Экономика: вчера, сегодня, завтра*. 2017. Т. 7. № 7А. С. 152-164.
3. Сергеева И.Л. *Трансформация массовой культуры в цифровой среде* // *Культура и цивилизация*. 2016. Т. 6. № 6А. С. 55-65.
4. Плахова Л.В., Гайдаржи А.И. *Социально-экономическое развитие территории: методы и инструменты муниципального управления* // *Экономическая среда*. 2015. № 4 (14). С. 46-51.
5. Веселова А.О., Хацкелевич А.Н., Ежова Л.С. *Перспективы создания «умных городов» в России: систематизация проблем и направлений их решения* // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2018. Т. 13. № 1. С. 75-89.
6. Цихан Т.В. *Кластерная теория экономического развития* // *Теория и практика управления*. 2003. № 5. С. 74-75.
7. Махалин В.Н., Махалина О.М. *Управление вызовами и угрозами в цифровой экономике России* // *Управление*. 2018. Т. 6. № 2. С. 57-60.
8. *Sino-russian global engagement models in the context of digitalization of social and economic processes conference proceedings* // *Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation; Association of Sino-Russian Economic Universities; Siberian Federal University*. 2018.
9. *Цифровая экономика Российской Федерации. Программа. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.*
10. *Цифровая экономика: как специалисты понимают этот термин* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html>
11. Хачиров А.Д., Хубулова В.В. *Промышленность в контексте цифровой экономики* // *Вестник Академии знаний*. 2018. № 25 (2). С. 226-232.

Статья поступила в редакцию 19.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.741.232
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0088

СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ: ПОНЯТИЕ, ТРЕБОВАНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

© 2019
SPIN: 2300-5769
ORCID ID - 0000-0003-2168-0810

Уланова Екатерина Сергеевна, аспирант
Государственный университет управления

(109542, Россия, Москва, Рязанский проспект, 99 e-mail: eulanova@integrad.ru)

Аннотация. Значимость и важность платежных систем обусловлена их местом в отношениях экономических субъектов. В современном мире расчеты между экономическими субъектами невозможно представить без использования платежных систем. В условиях цифровой экономики, повсеместного доступа к каналам связи и в интернет, а так же стремительного развития новых информационных технологий, требования к ним постоянно растут. Такая тенденция не только заставляет операторов платежных систем постоянно совершенствовать платежные сервисы, но и ставит вопрос о принципиальном пересмотре архитектуры, функций и принципов работы платежных систем. Одной из перспективных технологий в развитии платежных систем являются распределенные реестры. Их архитектура и технические особенности способны избавить платежные сервисы от большого количества посредников, сделать платежные системы эффективнее. Современный опыт использования распределенных реестров, таких как блокчейн, в системах для обмена криптовалютами (цифровыми активами) и смарт-контрактами, подтвердил зрелость этих технологий и возможности их применения в платежных системах. Рассмотренные в статье тренды и направления развития платежных систем определили необходимость пересмотра текущей архитектуры, подходов и принципов функционирования национальной платежной системы.

Ключевые слова: цифровая экономика, платежные системы, национальная платежная система, распределенные реестры, система быстрых платежей, небанковские платежные системы

PROGRESSIVE PAYMENT SYSTEMS: CONCEPT, REQUIREMENTS, TRENDS

© 2019

Ulanova Ekaterina Sergeevna, post-graduate student
State University of Management

(109542, Russia, Moscow, Ryazanskij prospect, 99, e-mail: eulanova@integrad.ru)

Abstract. The importance of payment systems determine their role in the relations of economic. In modern world, settlements between economic entities cannot be imagined without the use of payment systems. In digital economy, widespread access to communication channels and the Internet, as well as the rapid development of information technologies, the requirements for the payment systems are permanently growing. This trend not only action of operators of payment systems to constantly improve payment services, but also raises the question of a fundamental revision of the architecture, functions and principles of payment systems. One of the prospective technologies in the development of payment services is the technology of distributed ledgers (DLT). It's capabilities can prevent the payment environment from intermediators, make payment system more efficient and profitable. Modern experience of using distributed ledgers like blockchain in cryptocurrency exchange systems (digital assets) and for smart contracts has proved the mature of this technology and the possibility of using it in payment systems. New trends and directions of development of payment systems determined need to review the current architecture, approaches and principles of the national payment system.

Keywords: digital economy, payment systems, national payment systems, distributed ledger technology, faster payments, non-bank payment systems.

ВВЕДЕНИЕ

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Понятие «платежная система» формируется одновременно с активной цифровизацией общества и автоматизацией банковской деятельности, но до сих пор не имеет однозначного определения. Тем не менее, всем понятна важнейшая роль платежных систем в экономике и необходимость определения современных требований к таким системам.

Одно из первых определений платежной системе дал американский экономист Брюс Дж. Саммерс. По его определению платежная система это «совокупность средств для проведения денежных платежей, которые необходимы для соблюдения обязательств, возникающих вследствие выполнения экономической деятельности» [1]. Сегодня в мировой практике под платежными системами понимают совокупность инструментов, процедур и правил обмена денежными средствами между участниками, систему, состоящую из оператора соглашения и участников [2]. Директива Европейского парламента [3] дает несколько иное функционально ограниченное определение платежной системе. Платежная система - система перевода денежных средств, обладающая официальными и стандартизированными процедурами и общими правилами обработки, клиринга и/или расчета платежных операций.

В российском законодательстве закреплено поня-

тие платежная система как «совокупность организаций, взаимодействующих по правилам платежной системы в целях осуществления перевода денежных средств, включающая оператора платежной системы, операторов услуг платежной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три организации являются операторами по переводу денежных средств» и «национальная платежная система как совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)» [4].

Анализ подходов к определению платежных систем и требований к ним показал отсутствие однозначного определения платежной системы, как в российской, так и в мировой практике. Среди законодательно закрепленных определений можно выделить инструментальную и институциональную интерпретацию термина, которые, тем не менее, не отражают суть платежных систем.

МЕТОДОЛОГИЯ

Цель настоящей работы – определить тенденции и тренды в развитие платежных систем, выделить современные требования к ним. Методологической основой

исследования являются современные научные методы исследований российских и зарубежных ученых, в числе которых методы библиографического анализа, логического анализа, диалектический метод, системный подход.

Неопределенности законодательства и ключевое место в экономических процессах, заставляют научное сообщество расширить понятие платежной системы. Л.В. Попова, исследуя генезис платежных систем и авторские определения платежных систем, говорит о платежной системе как о научной «универсальной финансовой категории, объединяющей совокупность финансовых институтов, осуществляющих системную деятельность в сфере денежного оборота в экономике и (или) ее отдельных секторах для обеспечения устойчивого макроэкономического развития и социально-экономической эффективности субъектов» в широком смысле этого термина [5].

В современном представлении о платежной системе наличие инструментальной составляющей и согласованных процедур становится необходимо, так как технологии неразрывно связаны с правилами по которым работает платежная система, а в некоторых случаях технологии трансформируют правила и соглашения между участниками платежной системы, предлагая наиболее оптимальные пути взаимодействия.

Современные требования к платежным системам зависят от сектора экономики в котором они применяются. Выделяют валовые и розничные платежные системы (по объему платежей). Розничные платежные системы предназначены для обработки многочисленных небольших по объему платежей. Их оператором, как правило, является частный сектор, предоставляющий услуги по перечислению денежных средств. Валовые системы обрабатывают большие по объему платежи с высоким приоритетом и их оператором часто выступает государство в лице Центробанка.

Валовые системы работают в режиме реального времени (Real-Time Gross Settlement — RTGS), розничные в большинстве случаев с отложенными клирингом, но эта тенденция претерпевает изменения. Расчет на клиринговой основе - когда платежные поручения сначала аккумулируются, а затем осуществляется взаимный зачет и расчет чистых позиций – подход, возникший для исключения лишних движений реальных денег в виде монет и банкнот. Такой подход становится неактуальным для современных денег, передвигающихся в электронном виде по счетам кредитных учреждений (банков и НКО), без материального носителя. При отсутствии материального носителя у денежных средств, требования к скорости совершения платежных операций зависят только от доступа к каналам связи и вычислительной мощности технических средств, обеспечивающих их реализацию в автоматизированных системах (базах данных и реестрах).

Последние 50 лет клиринговые отношения были вынужденной мерой для расчетов, но исходя из возможностей современных каналов связи и технических средств обработки информации, такие отношения могут быть устранены как лишнее звено в платежной системе. Повсеместный доступ в интернет, широко распространенные мобильные устройства и технологии распределенных реестров открывают новые возможности для обработки платежей. В таком технологическом окружении одним из требований к современным платежным системам становится работа в режиме реального времени.

Подтверждением этого требования являются и системы быстрых платежей - платежи, при которых передача платежного сообщения и перевод необходимых денежных средств получателю платежа осуществляются в режиме реального времени и по возможности на круглосуточной и ежедневной основе (24/7). Создание такой системы сопровождается внедрением новых подходов к взаимодействию кредитных организаций и по мнению Банка России имеет стратегическое значение для долго-

срочной модернизации всей платежной системы.

Такие системы создаются по всему миру с 2001 года [6] и на данный момент многие из них получают второй виток в развитии – переход к работе в части расчетов между кредитными организациями в режиме реального времени без неттинга. Сумма таких моментальных платежей, как правило, ограничена небольшими размерами, так как создание такой системы направлено, прежде всего, на развитие розничных платежей. Система быстрых платежей (СБП) внедрена в России в январе 2019 года, оператором и создателем системы является Банк России. В России сумма быстрых платежей в 2019 году ограничена 600 тыс. рублей [7]

Еще одним важным преимуществом таких систем является минимальные комиссии или их полное отсутствие. В России на 2019 год комиссия для банков-участников СБП отсутствует, с 2020 года вводится минимальные комиссии. Максимальная сумма комиссии для банков участников с 2020 года будет составлять 3 рубля [8] Банки-участники самостоятельно устанавливают комиссии для своих клиентов за обработку таких платежей, но подход оператора диктует общую тенденцию – повышение скорости обработки транзакций и минимизация комиссий.

В перспективе Банк России видит возможность дальнейшего развития системы для замещения других способов и форм безналичных расчетов. СБП в будущем может составить альтернативу как розничным платежам в виде наличных денег и карточных сетей, так и валовым платежам, где участниками являются юридические лица. Перспектива уменьшения затрат на обработку денежной наличности, сокращение комиссий за эквайринг и потенциальная возможность перевода любых сумм – преимущества, которые позволят СБП заменить существующие системы [9].

Отсутствие комиссий или их минимизация еще одна тенденция в развитии современных платежных систем. Желание избавиться от комиссий способствует развитию нового направления – небанковских платежей.

Небанковские платежные системы – системы, использующие электронные деньги (e-money) и электронные кошельки (digital wallet) для хранения денежных средств, позволяющие совершать платежи в электронном виде без открытия расчетного счета. К таким платежным системам относятся WebManey, PayPal, ЯндексДеньги и другие. Такие системы используют вместо расчетного счета «электронный кошелек» с уникальным номером и позволяют клиенту совершать операции в привычной валюте или обменивать валюту внутри системы и расплачиваться в необходимой валюте. Сам механизм работы небанковских систем предполагает первоначальный обмен денежных средств на электронные деньги и уже последующие расчеты в электронных деньгах. При этом небанковские системы не предоставляют своим клиентам возможности получать проценты на остаток денежных средств, чтобы избежать выпуска новых электронных кредитных денег. Электронный кошелек может пополняться денежными средствами с банковского счета, наличными через операционные кассы или через аппараты приема денег. Комиссия за таких платежей при оплате, как правило, превышает комиссию карточных сетей (которую платят торговые точки за эквайринг), так как велики затраты на операции по зачислению и выводу денежных средств. Тем не менее, по данным BIS (Bank for international settlements) количество небанковских транзакций в мире постоянно увеличивается, а интерес к таким платежным системам растет [10]. Одним из современных трендов становится создание таких систем на уровне государства, например, в Сингапуре такая система является частью национальной программы и создается государством для развития экономики страны [11].

Новые технологии неизбежно меняют нашу жизнь. Сильное воздействие на платежные процессы оказыва-

ют волны цифровизации – изменяют подходы, правила, архитектуру и участников платежных процессов [12].

Современные платежные системы – это в первую очередь инструменты для осуществления безналичных расчетов и они неразрывно связаны с информационными технологиями. Игнорирование развития и применения новых технологий приводит к отставанию, как в самой платежной инфраструктуре, так и во всей экономике страны. Ярким примером можно считать технологическое преимущество США в карточных платежных системах, благодаря которому две американские компании Visa и MasterCard долгое время остаются мировыми лидерами в этой отрасли.

Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» направлена, в первую очередь, на устранение такого технологического отставания России и поиски способов применения новых современных технологий для повышения эффективности экономики. Одной из «перспективных технологий» Программы являются распределенные реестры [13]. В рамках национальной программы создаются новые подразделения и направления деятельности как в государственных, так и в коммерческих структурах, которые способны изучить и оценить новые технологии, найти способы их эффективного применения в российской экономике. Применение распределенных реестров исследуются во многих отраслях экономики, но невозможно недооценить пользу от их использования в платежной системе.

Технологии распределенного реестра уже прошли многолетнюю успешную апробацию в платежных системах криптовалют. Особенность криптовалютных платежных систем – использование технологии блокчейн (одного из видов распределенного реестра) для хранения и обмена цифровыми активами (криптовалютами). В такой системе обмена цифровыми активами отсутствует центральный узел, отвечающий за расчеты и клиринг, все операции выполняются в режиме реального времени и записываются в единый реестр, который хранится у всех участников системы.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Современные платежные системы подвержены тенденции дезинтермедиации (избавлению от посредников) и требования к ним предъявляют не операторы систем и не участники, а прежде всего их пользователи – экономические субъекты. Для пользователей важен постоянный доступ к денежным средствам, возможность гарантированного и достоверного обмена ими для совершения сделок в любой момент времени. Для обеспечения этих требований современные платежные системы должны работать в режиме реального времени, иметь низкие или нулевые комиссии и использовать современные технические средства и технологии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Платежная система: структура, управление, контроль // Под ред. Саммерса Б.Д. – МВФ, 1994. – 280 с.
2. Bank for International Settlements and International Organization of Securities Commissions, Principles for financial market infrastructures, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d101a.pdf> (дата обращения 22.09.2018)
3. Директива 2007/64/ЕС Европейского парламента и Совета от 13 ноября 2007 г. «О платежных услугах на внутреннем рынке» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/48362/75> (дата обращения 22.05.2019).
4. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (редакция от 03.07.2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс»: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/ (дата обращения 5.07.2019)
5. Попова Л.В., Коробейникова О.М., Коробейников Д.А., Шемет Е.С. Эволюция платежных систем в России // Финансы и кредит. 2017. №24 (744).
6. Банк России «Обзор мирового опыта использования систем быстрых платежей и предложения по внедрению в России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/36010/rev_pay.pdf (дата обращения 22.09.2018)
7. Официальный сайт Системы быстрых платежей. Режим до-

ступна: <https://sbp-cbr.ru/> (дата обращения 20.06.2019).

8. Тарифы на услуги Банка России в сервисе быстрых платежей платежной системы Банка России, 2019. Режим доступа: https://www.cbr.ru/PSystem/system_p/tariff_20181126/ (дата обращения 20.06.2019).

9. Банк России «Быстрые платежи – повышение скорости и доступности розничных платежей Международный опыт 2017 год» // Платежные и расчетные системы №53 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/48362/109> (дата обращения 20.09.2018)

10. Bank for international settlements, (2017) Statistics on payment, clearing and settlement systems in the CPMI countries. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d172.pdf> (дата обращения 22.09.2018)

11. Singapore Smart Nation Strategic National Projects «E-Payments». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.smartnation.sg/what-is-smart-nation/initiatives/Strategic-National-Projects/e-payments-1>. (дата обращения 22.01.2019).

12. Уланова Е.С. Влияние волн цифровизации на развитие платежных системы // Проблемы экономики и юридической практики №2 от 2019г. С 88-91

13. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения 3.09.2018).

Статья поступила в редакцию 01.08.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

Научная специальность: 08.00.05

УДК 330:65.011.4

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0089

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ ПОЛИКЛИНИК**

© 2019

Черезова Яна Алексеевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и менеджмента,

Халиманенко Сергей Николаевич, студент лечебного факультета
Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова
(119991, Москва, Россия, ул. Трубецкая, д.8, стр.2, e-mail: halimanenko@mail.ru)

Набиев Ильдар Райфович, заведующий ортопедическим отделением
ГАМУ СО «СП города Первоуральск»

(623101, Россия, Первоуральск, проспект Космонавтов, д. 9, e-mail: stoma9@mail.ru)

Аннотация. Стоматологическая помощь в Российской Федерации находится в состоянии постоянной модернизации: появляется новое оборудование и материалы, внедряются новые методы обследования и лечения пациентов, оптимизируется документальное оформление врачебного приёма. Однако проблема низкой эффективности функционирования государственных стоматологических поликлиник не теряет актуальности. Многие пациенты из-за низкой платежеспособности обращаются за помощью в государственные стоматологические поликлиники [1, 2], которые имеют значительные финансовые и материально-технические ограничения, не позволяющие оказывать современную стоматологическую помощь, организовать работу врачей на должном уровне. В первую очередь это связано с тем, что в здравоохранении, и в стоматологии в частности, не существует единой комплексной оценки деятельности медицинской организации, учитывающей интересы всех категорий субъектов, взаимодействующих со стоматологической поликлиникой. К тому же, применяемые методы оценки деятельности организаций в других отраслях зачастую неприменимы для учреждений здравоохранения из-за ряда специфических особенностей. Разработка системы показателей для оценки эффективности деятельности государственных стоматологических поликлиник позволит провести комплексный анализ деятельности учреждения здравоохранения. При этом будут учтены интересы всех заинтересованных в деятельности государственных стоматологических поликлиник сторон, что позволит на основании полученных результатов принимать грамотные управленческие решения, и, в конечном счете, будет способствовать совершенствованию деятельности стоматологических поликлиник.

Ключевые слова: комплексная оценка, показатели эффективности деятельности, бюджетное учреждение здравоохранения, стоматологическая поликлиника, механизмы материальной и нематериальной мотивации, социальная эффективность, удовлетворенность трудом.

**FORMATION OF THE SYSTEM OF INDICATORS OF ALL-INCLUSIVE EVALUATION
OF THE PUBLIC DENTAL POLYCLINICS EFFICIENCY ACTIVITY**

© 2019

Cherezova Yana Alekseevna, candidate of economical sciences, associate professor
of the department of economics and management

Khalimanenko Sergey Nikolaevich, student of Faculty of Medicine,
I.M. Sechenov First Moscow State Medical University
(119991, Russia, Moscow, 8-2 Trubetskaya st., e-mail: halimanenko@mail.ru)

Nabiev Ildar Raifovich, head of the orthopedic department,
SAMI "Dental Clinic of the City Pervouralsk"

(623101, Russia, Pervouralsk, Kosmonavtov avenue, 9, e-mail: stoma9@mail.ru)

Abstract. Dental care in the Russian Federation is in a state of a constant modernization. New equipment and materials are emerging, new methods of examining and treating patients are being introduced. Documentation of the medical reception is being optimized. However, the problem of a low efficiency of public dental clinics does not lose relevance. Most of the patients with low ability to pay, turn for help to the state dental clinics [1, 2], which have significant financial and technological constraints that do not allow providing modern dental care and organizing the work of doctors at the required level. The primary reason is due to the fact that in health care, and in dentistry in particular, there is no single integrated assessment of the activities of a medical organization that takes into account the interests of all categories of subjects interacting with the dental clinic. In addition, the methods used to assess the activities of organizations in other industries are often not applicable to health care institutions due to a number of specific features. The development of a system of indicators to assess the performance of the public dental clinics will allow for a comprehensive analysis of the activities of a health care institution. At the same time, the interests of all parties interacting with the public dental clinics will be taken into account, which will make it possible to make competent management decisions based on the results obtained, and, ultimately, will contribute to the improvement of its activities.

Keywords: all-inclusive assessment, performance indicators, budget health institution, dental clinic, material and non-material motivation mechanisms, social efficiency, job satisfaction.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

Государственные стоматологические поликлиники в настоящее время играют большую роль в обеспечении стоматологического здоровья населения Российской Федерации. Но в современных условиях, при дефиците бюджетного финансирования и бурном развитии частных стоматологических клиник, при усложнении статуса пациента государственные стоматологические поликлиники столкнулись с проблемами в организации и эффективности своей деятельности.

Персонал, имеющий достаточную квалификацию, а также относительно низкие цены, позволяют государ-

ственным стоматологическим поликлиникам функционировать на рынке стоматологических услуг. Однако значительный износ основных фондов, устаревающее оборудование не позволяют внедрять новые технологии и привлекать пациентов на платный прием, доход от которого является важным в структуре доходов государственных стоматологических поликлиник. Кроме того, в настоящее время отсутствует общепризнанная система показателей, характеризующая эффективность деятельности учреждения здравоохранения. Наличие большого количества показателей в ходе такого анализа усложняет своевременное принятие необходимых управленческих решений.

Анализ последних исследований и публикаций, в ко-

торых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы.

Анализ исследований в области оценки эффективности деятельности и перспективах развития частных и государственных медицинских организаций, в том числе предоставляющих стоматологические услуги населению (В.К. Леонтьев [3], О.Р. Курбанов [4], А.И. Романов, В.В. Кеворков [5], А.Л. Линденбратен [6], И.С. Кицул, Е.Н. Агафонова [7], Н.Г. Шамшурина, К.С. Виравов, А.В. Иванов [8], С.В. Шишкин, Е.Г. Потапчик, Е.В. Селезнева [9] и др.), показал, что отсутствие комплекса показателей для анализа эффективности деятельности, учитывающих особенности государственных стоматологических поликлиник, а также недостаток финансирования, приводят к неудовлетворительному управлению и сложностям в принятии своевременных решений.

Формирование целей статьи (постановка задания).

Целью исследования является разработка системы показателей комплексной оценки эффективности деятельности государственных стоматологических поликлиник.

Основные задачи, необходимые для достижения поставленной цели:

1. Определить, изучить и обобщить проблемы, с которыми сталкиваются государственные стоматологические поликлиники в процессе своей деятельности.

2. Изучить существующие методики анализа финансово-хозяйственной и организационно-управленческой сторон деятельности организаций и сформировать систему показателей комплексной оценки эффективности деятельности государственной стоматологической поликлиники.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.

Ведущее место среди совокупности проблем, стоящих перед обществом, занимает проблема эффективности. Любой хозяйствующий субъект стремится к увеличению эффективности своей деятельности, при этом опирается на рациональное использование ресурсов, увеличение объема и качества производимой продукции или оказываемых услуг [7, 10, 11, 12].

Анализ эффективности деятельности государственных стоматологических поликлиник имеет особенности, которые отличают его от анализа других организаций. Среди таких особенностей можно отметить следующие:

1. Специфика здравоохранения. Сфера услуг не имеет запасов готовой продукции, услуги нельзя произвести впрок. Это социальная сфера, предоставляющая жизненно важные блага, а это, в свою очередь, определяет специфику эластичности спроса.

2. Сочетание бюджетного финансирования и рыночного механизма. Следствием является необходимость разделения доходов и расходов по источникам финансирования, различной оценки эффективности и т.д.

3. Имущественный статус государственных стоматологических поликлиник. Они не являются собственниками используемого имущества и не имеют права самостоятельно распоряжаться этим имуществом, что не позволяет реализовывать некоторую часть имущества для увеличения объема оборотных средств.

4. Предпринимательская деятельность и прибыль, возникающая в результате этой деятельности, используется на решение задач по достижению социально-значимой цели - оказанию медико-социальной помощи населению.

Основываясь на анализе различных методов оценки эффективности некоммерческих организаций, можно выделить основные принципы построения оценки эффективности стоматологической поликлиники:

1. Принцип приоритетности достижения целей стоматологической поликлиники перед финансовыми критериями [13-16].

2. «Прибыльность» стоматологической поликлиники может быть определена как разность затрат на его

реализацию при используемом способе и наиболее дешевом (но эквивалентном в прочих отношениях) из уже применяющихся альтернативных способов (т.е. отражается стремление к еще менее затратному варианту, чем уже широко применяемый в практике).

3. Эффективность расходования ресурсов стоматологической поликлиники должна оцениваться по большому количеству различных параметров, которые следует объединить в следующие группы: медицинская эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность.

Стоит учесть, что любой анализ деятельности хозяйствующего субъекта, осуществляется с определенных позиций, и то, что воспринимается в качестве положительной характеристики в одном случае, может оказываться совершенно неприемлемым в другом. Например, сокращение затрат на выдачу бахил пациентам может положительно оцениваться собственником медицинской организации, но не будет принято пациентами [16]. Кроме того, необходимо отметить, что первый из принципов о приоритетности критериев достижения социальной цели может резко снижать, если не сводить к минимуму принципы экономической эффективности, но именно поэтому такие структуры имеют характер некоммерческих. Например, лечение заболеваний слизистой оболочки полости рта требует больших затрат врача-стоматолога. Но при невысокой стоимости лечения полностью неэффективно с экономической точки зрения. Тем не менее, принцип приоритетности социальных целей медицинского учреждения потребует оказания такой помощи, несмотря на экономическую неэффективность затрат.

Таким образом, можно выделить три вида эффективности:

1. Медицинская – соотношение медицинского результата с затраченными на это средствами.

2. Социальная – степень достижения социального результата с затраченными на это ресурсами.

3. Экономическая - соотношение между экономическими результатами и затратами на их достижение.

Для формирования показателей оценки деятельности государственных стоматологических поликлиник необходимо выделить интересы, которые преследуют указанные выше субъекты.

Государство в рамках медицинской эффективности заинтересовано в получении гражданами определенного объема и качества медицинской помощи, максимизация социальной эффективности и развитие стоматологической поликлиники – цель государства с точки зрения социальной эффективности стоматологической помощи. Интерес государства в отношении экономической эффективности заключается в ее максимизации для стоматологической поликлиники и в оптимизации затрат на медицинскую помощь.

Страховые медицинские организации (ОМС и ДМС) также заинтересованы в получении гражданами определенного объема и качества медицинской помощи (медицинская эффективность), а также в удовлетворенности пациентов полученной помощью (социальная эффективность). Что касается экономической эффективности, то страховые медицинские организации (ОМС и ДМС), как и государство в целом, заинтересованы в оптимизации затрат на медицинскую помощь.

Администрация и персонал государственной стоматологической поликлиники в рамках медицинской эффективности видят получение гражданами определенного объема и качества медицинской помощи, а в отношении социальной и экономической эффективности - повышение собственного благосостояния и развитие стоматологической поликлиники.

Пациенты, будучи конечными получателями услуг, предоставляемых государственными стоматологическими поликлиниками, заинтересованы в определенном объеме и качества медицинской помощи, должного сервиса (медицинская и социальная эффективность).

Еще один субъект – поставщики материалов и оборудования – заинтересованы в получении платы за поставку от стоматологических поликлиник, и соответственно, в высокой экономической эффективности последних.

Примечательно, что интересы всех рассматриваемых субъектов совпадают при оценке медицинской эффективности. Остальные же виды эффективности деятельности государственной стоматологической поликлиники – социальная и экономическая эффективность – прямо или косвенно отражаются на интересах всех участников рассматриваемой деятельности.

На основании полученных данных, рассмотрим группы показателей по отдельным видам эффективности.

1. Медицинская эффективность.

- Показатели объема оказанной помощи. Характеристика предоставляемого государственным медицинским учреждением населению объема медицинской помощи является основным компонентом официальной отчетности стоматологических поликлиник перед государством, поскольку, именно с этих позиций главный заказчик медицинских услуг и собственник организации оценивает общую результативность и эффективность [17, 2, 6].

- Показатели соответствия стандартам. Уровень качества медицинской помощи, представляющий собой крайне сложное и неоднозначное понятие, соответственно достаточно сложно отразить теми или иными количественными характеристиками, тем более в прямом виде без проведения специальных исследований по его оценке, довольно объемных и дорогих. По этой причине необходимо избрать такую форму характеристики, которая позволила бы снизить до минимума затраты средств и времени на получение необходимых и достаточных данных. Альтернативной, но вполне состоятельной характеристикой, выступает оценка качества помощи страховыми медицинскими организациями системы ОМС, осуществляемая ее экспертами [18, 19].

- Периодичность отказов страховых компаний в оплате счетов. Показатель представляет собой отношение количества отказов со стороны страховых медицинских организаций ОМС к общему количеству выставленных счетов страховой медицинской организации ОМС. Отказ в оплате выставленного счета следует в случае факта неудовлетворительного оказания медицинской помощи по данным проведенной экспертизы.

- Показатели удовлетворенности пациентов оказанной медицинской помощью. При анализе качества медицинской помощи оказывается весьма значимым и субъективный компонент восприятия ее пациентом.

2. Социальная эффективность.

- Показатели общей удовлетворенности пациентов. В оценку включаются впечатления и от медицинской помощи как таковой, и от поведения медицинского персонала, и от госпитальной (гостиничной) услуги [20]. Эта группа показателей может быть оценена на основе метода выборочного анкетирования. При этом в анкету можно включить следующие вопросы: доступность медицинской помощи, соблюдение времени приема врача по записи, удовлетворенность пациентов полнотой информации, которую предоставляет врач о состоянии здоровья, методах обследования и лечения, его последствиях, удовлетворенность санитарно-гигиеническим состоянием помещений поликлиники, отношение медицинского персонала стоматологической поликлиники.

- Показатели удовлетворенности персонала. Оценка удовлетворенности персонала должна быть комплексной и многофакторной, хотя бы, во избежание усложнения, по основным направлениям, ее обуславливающим [21, 22, 23].

- Показатели квалификации персонала. Данный показатель должен отличаться от общепринятого. Во-первых, оценивается изменение количества всех специалистов, причем раздельно по врачам и медицинским сестрам. Во-вторых, в показатель необходимо включить

лиц, сменивших по итогам аттестации свою квалификационную категорию на более высокую. Кроме того, следует исключить из данной численности тех специалистов, кто только подтвердил имеющуюся категорию или получил категорию ниже, чем имел.

3. Экономическая эффективность

- Показатели использования труда. Поскольку, эти характеристики весьма условны и сложны в определении, для оценки использования труда целесообразно применять общепринятый, но несколько, модифицированный показатель.

- Показатели структуры доходов. Обладают абсолютным приоритетом по практической значимости в оценке руководителями государственных медицинских учреждений и применимости ими.

- Показатели структуры расходов. Оценка распределения расходов по их видам, также как и доходов, весьма важна для определения экономической эффективности с позиций интересов влияющих сторон, поскольку позволяет оценить затратную сторону деятельности учреждения.

- Показатели использования основных фондов. Медицинское оборудование создает значительную часть добавленной стоимости медицинской услуги. Сегодняшнее состояние основных фондов в здравоохранении крайне неблагоприятное, поскольку износ достигает 58,5% [21]. Соответственно, характеристика процесса их обновления оказывается важнейшим показателем для перспективы деятельности учреждения, что входит в группу обеспечения интересов важнейшей стороны - государства в его роли собственника стоматологической поликлиники [24].

- Показатели рентабельности. В анализе деятельности коммерческих предприятий и организаций ведущее значение имеет показатель рентабельности, определяемый, чаще всего, как процентное соотношение прибыли к себестоимости (стоимости амортизации оборудования, затратных расходных материалов, зарплаты и т.д.).

- Показатели удельных затрат. Применяются в оценке деятельности стоматологических поликлиник, будучи принципиально важной для всех влияющих сторон, поскольку, определяет стоимость медицинской помощи, и одновременно значима и для руководителей учреждений здравоохранения.

Все предлагаемые нами показатели для анализа эффективности деятельности государственной стоматологической поликлиники представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели эффективности деятельности государственной стоматологической поликлиники

Вид	Группа показателей	Показатели
Медицинская эффективность	Показатели объема оказанной помощи	Изменение количества посещений пациентов
	Показатели соответствия стандартам	Частота отказов страховых компаний обязательного медицинского страхования (ОМС) и добровольного медицинского страхования (ДМС) в оплате счетов
	Показатели удовлетворенности пациентов	Удовлетворенность пациентов собственно качеством медицинской помощи
Социальная эффективность	Показатели общей удовлетворенности пациентов	Доступность медицинской помощи Соблюдение времени приема врача по записи и отношение медицинского персонала к пациентам Удовлетворенность санитарно-гигиеническим состоянием помещений поликлиники
	Показатели удовлетворенности персонала	Удовлетворенность персонала работой и оплатой труда
	Показатели квалификации персонала	Изменение количества персонала, повысившего свою квалификацию
	Показатели использования основных фондов	Отношение дохода к балансовой стоимости основных средств Отношение количества пролеченных пациентов к общему объему полезных площадей
Экономическая эффективность	Показатели использования труда	Функции должности
	Показатели структуры доходов	Доля средств ОМС в общей сумме доходов Доля бюджетных средств в общей сумме доходов Доля платных услуг в общей сумме доходов
	Показатели структуры расходов	Доля затрат на медикаменты Доля затрат на оплату труда, средняя заработная плата
	Показатели ремонта и обновления основных фондов	Отношение затрат на ремонт основных фондов к их балансовой стоимости Отношение объема закупок основных фондов к их балансовой стоимости Отношение объема закупок оборудования к балансовой стоимости оборудования
	Показатели удельных затрат	Изменение затрат на 1 посещение пациента
	Показатель доходности	Рентабельность производственной деятельности

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

В деятельности государственных стоматологических поликлиник, как некоммерческих структур, заинтересованы следующие субъекты: государство, страховые организации, поставщики материалов и оборудования, пациенты, администрация поликлиники и персонал. Учитывая их интересы, а также отличие в функционировании государственных стоматологических поликлиник от немедицинских организаций или частных стоматологических клиник, нами предложено оценивать деятельность стоматологических поликлиник на основе трёх видов эффективности – медицинской, социальной и экономической. Причем важно учитывать результаты анализа каждого вида эффективности не по отдельности, а комплексно. Данный подход, с нашей точки зрения, позволит руководителям принимать грамотные управленческие решения, позволяющие оптимизировать издержки и улучшить материально-техническую базу государственного бюджетного учреждения, оказывающего медицинские услуги населению.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шестаков В.Т. Основные направления развития стоматологической службы России (Проект Концепции). / В.Т. Шестаков, О.О. Янушевич, В.К. Леонтьев. – М.: Медицинская книга. – 2008. – 200с.
2. Манаширов Т.О. Предпринимательство при производстве медицинских услуг в России: закономерности и тенденции развития (на примере стоматологических услуг): Автореф. дисс. докт. мед. наук / Т.О. Манаширов. – Новосибирск, 2013. – С. 11-12.
3. Леонтьев В.К. О состоянии стоматологии в России и перспективы её развития. / В.К. Леонтьев // Доклад на 8 съезде стоматологов России. – М.: СтАР. – 2007. – 90 с.
4. Курбанов О.Р. Управление функционированием и развитием рынка стоматологических услуг. Теория и методология. / О.Р. Курбанов. // -М.: Медицина, 2005. – с.179-195.
5. Маркетинг и конкурентоспособность медицинской организации: монография / А.И. Романов, В.В. Кеворков. – М.: КНОРУС, 2013. – с.56
6. Оценка качества и эффективности медицинской помощи: Методические материалы/под ред. Линденбратен А.Л. - М. - 1999. – с. 32.
7. Совершенствование работы медицинских организаций на основе системы сбалансированных показателей / И.С. Кицул, Е.Н. Агафонова и др. // Здоровоохранение. – 2012. - №9. – С. 50-51.
8. Шамигурина Н.Г., Вирабов К.С., Иванов А.В. Формирование тарифной политики в стоматологической практике. / Н.Г. Шамигурина, К.С. Вирабов, А.В. Иванов // Здоровоохранение, 2012. - №1. – С. 18.
9. Шишкин С.В., Потапчик Е.Г., Селезнева Е.В. Конкуренция на рынке платных услуг: что нужно знать о частных ЛПУ? / Шишкин С.В., Потапчик Е.Г., Селезнева Е.В. // Здоровоохранение, 2012. - №5.
10. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2008. – с. 3.
11. Нивен, П.Р. Сбалансированная система показателей - шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. - М.: Баланс-клуб, 2003. – с.83
12. Бондаренко, Ю.Р. Методологические подходы к оценке эффективности деятельности некоммерческих организаций в новых социально-экономических условиях. Сборник научных трудов СЕВКАГТУ. Серия «Экономика» №1. - Северо-Кавказский государственный технический университет, 2005.
13. Шейман, И.М. Реформа управления и финансирования здравоохранения. - М.: Издатцентр, 1998. – с. 156.
14. Кравченко Н.А., Иванов А.В., Рагозин А.В., Розанов В.Б., Буланов В.Е. Эффективность системы ОМС: соблюдение баланса интересов. / Н.А. Кравченко, А.В.Иванов, А.В. Рагозин, В.Б. Розанов, В.Е. Буланов // Здоровоохранение, 2012. - №11, с. 20-25.
15. Христюк А.В. Изменения в порядке финансирования медицинских организаций. / А.В. Христюк. // Главврач, 2013. - №12. – С.15-19.
16. Шилова, В.М., Левин, А.М. «Экономические механизмы оптимизации деятельности специализированной медицинской помощи» Под ред. академика РАМН О.П. Щепина. М: Грант, 2002. – с.95.
17. Кадыров, Ф.Н. Экономическая служба лечебно-профилактических учреждений. М.: ГРАНТЬ, 2000. – с. 324.
18. Короткова, М.В., Платные медицинские услуги - Серия: Настольная книга руководителя ЛПУ, М. - Джангар, 2004. – с.63.
19. Субботина, Л.Н. // Медицинское страхование. - 1996. - №1. - С. 64
20. Решетников, А.В. Социология медицины. М.: Медицина, 2002. – с.79.
21. Таранов, А.М., Лакунин, К.Ю., Шилова, В.М. Оценка медицинскими работниками различных способов оплаты медицинской помощи в условиях ОМС // Здоровоохранение.- 2000.- № 3.- С. 62-65.
22. Викторов В.Н., Козлова Н.Е., Денисова Т.Г., Салеев Р.А. Развитие стоматологической службы за рубежом. / В.Н. Викторов, Н.Е. Козлова, Т.Г. Денисова, Р.А. Салеев // Здоровоохранение Чувашии, 2013. - №3.

23. Конфликтные ситуации в городских поликлиниках: основные причины и способы разрешения / Н.А. Смирнова, Е.Е. Лобанова // здравоохранение. – 2013. - № 1. – С.59- 63.

24. Воробьев, П.А., Сидорова, Л.В., Кулигина, Ю.А., Авксентьева, М.В. //Проблемы стандартизации в здравоохранении. - 2003. - № 8. - С. 20-25.

Статья поступила в редакцию 23.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.713
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0090**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
РЕСУРСОВ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»**

© 2019

Хидирова Разия Мурадхановна, бакалавр,
студент экономического факультета
Махачева Мадина Дагировна, аспирант кафедры
«Аудит и экономический анализ»*Дагестанский государственный университет**(367008, Россия, Махачкала, улица Батырая, 4а, e-mail: djambikmax@mail.ru)*

Аннотация. Поскольку основой деятельности коммерческого банка является его ресурсная база, актуальной является проблема формирования и эффективного использования ресурсов банками, разрешение которой способствует формированию «фундамента» для его стабильного функционирования и интенсивного развития на перспективу, оказывает существенное влияние на ликвидность банка и его финансовые результаты. На возможность открытия филиальной сети, осуществление операций с иностранными контрагентами напрямую влияют объёмы ресурсов коммерческого банка. Поэтому эффективное формирование и использование ресурсной базы позволяет банку расширять масштабы своей деятельности, а также круг проводимых операций и увеличивать доходность его деятельности. Целью данной статьи является исследование ресурсной базы коммерческого банка и оценка эффективности ее использования. Обеспечение эффективного использования ресурсов банком является важнейшей задачей менеджмента коммерческого банка. Ведь чем эффективнее банк использует имеющиеся у него ресурсы, тем большую прибыль он может извлечь при осуществлении операций, тем более рентабельным и эффективным можно считать его деятельность. Анализ проведен на примере ПАО «Сбербанк России». При проведении анализа использовались отчетные данные ПАО «Сбербанк», а также исследования и научные труды российских экономистов в области управления коммерческими банками. Проведен анализ работы ПАО «Сбербанк» в сфере использования собственного капитала, привлечённых ресурсов и заёмных средств. Анализ использования банковских ресурсов предполагает выявление состояния, структуры и динамики ресурсной базы (собственных и привлечённых средств), так как структура ресурсного наполнения банка во многом предопределяет особенность его функционирования на денежном рынке. При проведении анализа эффективности использования ресурсов важно провести анализ доли работающих активов банка и анализ некоторых показателей доходности банка. Наиболее актуальной для решения является проблема оптимизации структуры ресурсной базы.

Ключевые слова: ресурсы, ресурсная база, коммерческий банк, собственный капитал, привлеченные ресурсы, пассивы, активы, доходность, финансовые результаты, прибыльность, кредит, процентная маржа, рентабельность, рентабельность активов, рентабельность капитала.

**ANALYSIS AND ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF USE OF RESOURCES
OF PJSC “SBERBANK OF RUSSIA»**

© 2019

Hidirova Razia Muradkhanova, bachelor, student of economic faculty
Mahacheva Madina Dagirovna, post-graduate student of the Department
“Audit and economic analysis”*Dagestan State University**(367008, Russia, Makhachkala, batyraya street, 4A, e-mail: djambikmax@mail.ru)*

Abstract. Since the basis of the commercial Bank is its resource base, the problem of formation and effective use of resources by banks is relevant, the resolution of which contributes to the formation of the “Foundation” for its stable operation and intensive development in the future, has a significant impact on the liquidity of the Bank and its financial results. The ability to open a branch network and conduct transactions with foreign counterparties is directly affected by the volume of resources of a commercial Bank. Therefore, the effective formation and use of the resource base allows the Bank to expand the scope of its activities, as well as the range of operations and increase the profitability of its activities. The purpose of this article is to study the resource base of a commercial Bank and evaluate the effectiveness of its use. Ensuring efficient use of resources by the Bank is the most important task of the commercial Bank management. After all, the more effectively the Bank uses its available resources, the more profit it can make in carrying out operations, the more profitable and efficient its activities can be considered. The analysis is carried out on the example of PJSC “Sberbank of Russia”. The analysis used the reporting data of PJSC “Sberbank”, as well as research and scientific works of Russian economists in the field of management of commercial banks. The analysis of the work of PJSC “Sberbank” in the use of equity, borrowed resources and borrowed funds. Analysis of the use of Bank resources involves the identification of the state, structure and dynamics of the resource base (own and borrowed funds), as the structure of the resource content of the Bank largely determines the feature of its functioning in the money market. When analyzing the efficiency of resource use, it is important to analyze the share of the Bank’s operating assets and analyze some indicators of the Bank’s profitability. The most urgent problem to solve is the optimization of the resource base structure.

Keywords: resources, resource base, commercial Bank, equity, attracted resources, liabilities, assets, profitability, financial results, profitability, credit, interest margin, profitability, return on assets, return on capital.

Ресурсная база коммерческого банка выступает в роли основы его деятельности, предопределяя масштабы осуществляемых активных операций, которые, в свою очередь, направлены на достижение основной цели деятельности коммерческого банка — получение максимальной прибыли. От сроков, объёма привлечённых средств, их стоимости, а также от размера собственного капитала банка, структуры его ресурсного наполнения напрямую зависят финансовые результаты деятельности банка, ассортимент предоставляемых банковских услуг.

На сегодняшний день довольно распространёнными

являются проблемы несбалансированной структуры ресурсов коммерческого банка, недостаточности собственного капитала, а также неэффективного использования банками ресурсов, которые отрицательно сказываются на финансовой устойчивости банка, его ликвидности и платёжеспособности.

Поэтому процесс формирования и обеспечение эффективного использования банковских ресурсов сегодня являются важными и актуальными вопросами функционирования банковской системы России в целом, которые усиливаются и другими, усложняющими деятель-

ность коммерческого банка, факторами. Как для всей банковской системы страны, так и для каждого отдельно взятого коммерческого банка, функционирующего в этой системе, наиболее актуальной является проблема эффективного формирования и использования ресурсов, от грамотного решения которой зависят стабильность и устойчивость жизнедеятельности банка и всей банковской системы страны. От этого во многом зависят и условия функционирования всего экономического организма страны, определяющего стабильность экономики и уровень жизни населения страны.

Вследствие вышеуказанных факторов, формирование ресурсов коммерческого банка и вопросы эффективного их использования являются актуальными в области научных исследований, а также одним из основных аспектов, с которыми сталкивается руководство коммерческих банков.

Целью данной статьи является исследование ресурсной базы коммерческого банка и определение эффективности использования его ресурсов. Цель достигается путем решения следующих задач: проведение анализа состояния и структуры ресурсной базы ПАО «Сбербанк России» и оценка эффективности использования им ресурсов.

В качестве объекта анализа выступает ПАО «Сбербанк России», на примере которого будут оценены состояние и структура его ресурсов, а также эффективность их использования.

ПАО «Сбербанк» сегодня представляет кровеносную систему российской экономики, которая занимает треть ее банковской системы. Банк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов, именно поэтому в качестве объекта исследования взят именно он.

Согласно промежуточной сокращенной консолидированной финансовой отчетности, опубликованной на сайте Сбербанка России, чистая прибыль группы Сбербанк за 1 квартал 2019 года составила 226,6 млрд. рублей. Для сравнения, за соответствующий период 2018 года чистая прибыль составила 212,1 млрд. рублей. [1]

Для начала наглядно рассмотрим динамику активов и капитала банка. В целом активы банка за предшествующие периоды стабильно растут. Динамика активов ПАО «Сбербанк» представлена на рисунке 1.

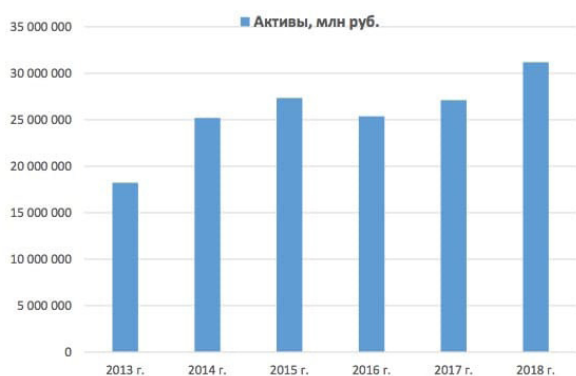


Рисунок 1 - Динамика активов ПАО «Сбербанк России» за 2013-2018 гг. (в млн.руб.) [2]

На рисунке 1 мы видим, что в динамике активов за 6 лет, наименьший уровень наблюдается в 2013 году, который, постепенно повышаясь из года в год до 2015 года, далее сменился спадом в 2016 году. Однако, как видно из рисунка, тенденция спада не сохранилась, и в 2017 году активы вновь превысили показатель 25 000 000 млн. рублей. В 2018 году также наблюдается положительный рост. Мы видим, что доля активов в 2018 году достигла своего максимального значения за проанализированные 5 лет, превысив 30 000 000 млн. рублей. Таким образом,

можем сказать, что активы банка растут из года в год с незначительным спадом в 2016 году. Далее проанализируем капитал банка, который отражен на рисунке 2.

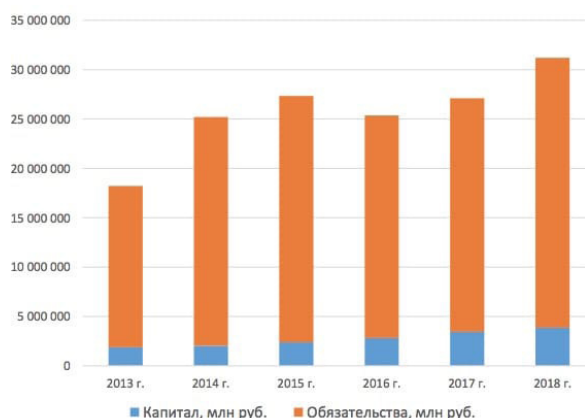


Рисунок 2 - Динамика капитала и обязательств ПАО «Сбербанк России» за 2013-2018 гг. [2]

Как видно из рисунка 2, капитал компании до 2015 года растет небольшими темпами, однако за последние 3 года показывает значительный рост, достигая наибольшего значения в 2018 году. При этом сохраняется высокий уровень обязательств, которые также растут, с незначительным спадом в 2016 году, что является характерным для банковской отрасли.

Затем проведем анализ работы ПАО «Сбербанк» в сфере использования собственного капитала, привлеченных ресурсов и заёмных средств.

Анализ использования банковских ресурсов предполагает выявление состояния, структуры и динамики ресурсной базы (собственных и привлеченных средств). Структура ресурсного наполнения банка во многом предопределяет особенность его функционирования на денежном рынке. Традиционно оптимальной считается структура, где доля собственного капитала банка колеблется в пределах от 20% до 30%, а на долю привлеченных и заёмных средств приходится соответственно 60 - 70% и 10%.

Проанализируем структуру и динамику пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2017-2019 гг. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ структуры и динамики пассивов ПАО «Сбербанк России» за 2017-2019 гг. [3]

Пассивы, млн рублей	1.03.2017	1.03.2018	1.03.2019	Изменение, % 2017/2018	Изменение, % 2018/2019
Источники собственных средств	2935	3500	3980,7	19,25	13,73
Резерв на возможные потери	1191,6	1350,7	1494,7	13,36	10,66
Привлеченные средства	17984,9	19062,2	22614,7	5,99	18,64
Прочие обязательства	308,4	301,3	431,1	-2,29	43,05
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости	96,7	87,6	96,7	-9,41	10,46
Итого пассивов	22534,6	24301	28618,1	7,84	17,76

*составлена автором на основе данных балансового отчета ПАО «Сбербанк»

Как видно из анализируемой таблицы 2, за три рассматриваемых года в структуре пассивов произошли следующие изменения: собственные средства с 1.03.2017 года по 1.03.2019 год увеличились сначала на 19,25% в 2018 году, а затем на 13,73% в 2019 году. Резервы на возможные потери по ссудам выросли за весь анализируемый период на 24,02%. Доля привлеченных средств в структуре пассивов стабильно растет. В абсолютном выражении с 1.03.2017 года по 1.03.2019 год их доля воз-

росла на 4629,8 млн. рублей, в процентном соотношении это составило 5,99% в 2018 году и 18,64% в 2019.

Теперь проанализируем долю каждого вида пассивных источников в структуре пассивов (рис 3).

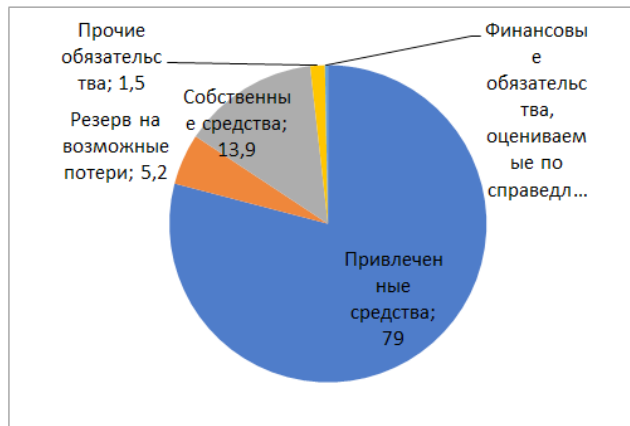


Рисунок 3 - Структура пассивов ПАО «Сбербанк России» на 1.03.2019 год. [3]

Исходя из данных, представленных на рисунке 3, в структуре пассивов на 1.03.2019 года собственные средства занимают небольшой удельный вес – 13,9%. Привлеченные средства в пассивах занимают 79% в том же году. Таким образом, на основе проведенного анализа можно судить о том, что в целом структура ресурсной базы «Сбербанка» не совсем соответствует оптимальной. Отмечается незначительная доля собственных средств в общем объеме пассивов банка при оптимальном значении данного показателя – до 30%. При этом доля привлеченных средств значительно превышает оптимальное значение в 60%.

Далее целесообразно было бы перейти к проведению анализа и оценки эффективности использования ресурсов ПАО «Сбербанк России».

Оценить эффективность использования банковских ресурсов можно на основании различных методик. Однако некоторые из них являются очень трудоемкими и требуют доступ к информационной базе банка. Мы же попытаемся дать оценку эффективности использования ресурсов КБ на основании некоторых из них.

При осуществлении анализа эффективности использования ресурсов немаловажным является анализ доли работающих активов банка, который позволяет определить удельный вес работающих активов в общей их сумме.

Высокое его значение является положительным признаком и свидетельствует об эффективной работе банка с активами. Для банка оптимальной считается структура, сложившаяся следующим образом:

- величина неработающих активов колеблется в пределах 15 - 25%;
- величина работающих активов – 75 - 85%. [4]

Проанализируем объем и структуру активов ПАО «Сбербанк» и выявим среди них долю работающих активов (табл.2).

Таблица 2 - Анализ доли работающих активов для ПАО «Сбербанк» за 2017-2019 гг. [5]

Показатель	Сумма, млн. р.			Удельный вес, в %		
	1.03.2017	1.03.2018	1.03.2019	2017	2018	2019
Ссудная задолженность	17099,9	18417,7	21420,2	80	75,8	74,8
Вложения в ценные бумаги	2854,2	3359,6	3922	12,7	13,8	13,7
Неработающие активы	2580,4	2525	3275,8	7,3	10,4	11,5
Активы	22534,5	24302,3	28618	100	100	100

*составлена автором на основе официальных данных ЦБ РФ

Как видно из таблицы 3, наблюдается повышенная доля кредитов, выдаваемых банком (80% в 2017 году, 75,8% в 2018 году и 74,8 в 2019), при оптимальном значении – 60-65% валюты баланса. В то же время наблюдается постепенное снижение удельного веса ссудной задолженности в общей сумме активов с 80% в 2017 году до 74,8% в 2019 году. В свою очередь, на ценные бумаги приходится незначительная доля (12,7% в 2017 году, 13,8% в 2018 и 13,7 в 2019 году) при оптимальном значении – 20-25% валюты баланса. Отмечается постепенное увеличение доли вложений в ценные бумаги за анализируемый период. Исходя из изложенного, можем сделать вывод об эффективной работе ПАО «Сбербанк» с активами в тенденции изменения структуры активов в сторону оптимальных значений составляющих ее элементов.

Также, для оценки эффективности использования ресурсов, мы можем рассчитать такие показатели оценки доходности банка, как: процентная маржа, чистый СПРЭД, ROE и ROA. Оценка эффективности использования средств на основе показателей ROE и ROA также называется методом Дюпона. Данные приведены в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели доходности ПАО «Сбербанк» [6]

Показатели	2017	2018	Изменение, %
Процентная маржа	6,0%	5,7%	-0,3%
СПРЭД	5,6%	5,2%	-0,4%
Рентабельность среднегодовых активов (ROA)	2,7%	3,2%	0,5%
Рентабельность собственного капитала (ROE)	24,2%	23,1%	-1,1%

*составлена автором на основе отчетных данных ПАО «Сбербанк России»

Как видно из таблицы 4, значение коэффициента рентабельности капитала (ROE), по которому мы можем судить об эффективности использования собственных средств, находится в пределах от 15% до 40% как в 2017 (24,2%), так и в 2018 годах (23,1%). Это означает, что каждый рубль собственного капитала приносит 24, 2 и 23,1 копеек чистой прибыли соответственно. Таким образом, можем говорить о том, что данные показатели находятся на допустимом уровне, а средства собственников в банке работают эффективно.

Далее проанализируем такой показатель рентабельности банка, как СПРЭД (доходность активов минус стоимость заимствований). Допустимое значение данного показателя – не менее 1,5%. В данном случае значения СПРЭДа составляют соответственно 5,6% в 2017 году и 5,2 в 2018 году, что говорит об эффективности процентной политики банка и о его прибыльности.

Значение показателя рентабельности среднегодовых активов (или эффективности использования банковских ресурсов) находится на уровне 2,7% в 2017 году, а в 2018 году, увеличившись на половину процента, составляет 3,2%. Благоприятным для банков считается значение данного показателя, равное 4%. Однако, достаточным (нормативным) для коэффициента ROA является значение больше 0. Чем выше значение данного показателя, тем выше результативность предприятия в создании прибыли с помощью активов. Таким образом, работу ПАО «Сбербанк» в целом можно считать прибыльной, а, следовательно, можем говорить о том, что банк эффективно использует свои средства.

Следующий показатель рентабельности – процентная маржа. Значение процентной маржи, находясь на уровне 6,0% в 2017 году и 5,7% в 2018 году, при оптимальном уровне не менее 4,5%, положительно характеризует деятельность банка, то есть процентные расходы покрываются процентными доходами.

По итогам проведенного исследования можно сделать вывод о достаточно качественной работе банка в части эффективности использования ресурсов, что подтверждается оптимальными и положительными значениями по рассмотренным показателям. Это говорит о

положительной тенденции развития банка, так как чем эффективнее банк использует имеющиеся ресурсы, тем на большую прибыль он может рассчитывать.

Анализ показателей доходности и рентабельности банка позволяет сделать вывод о рентабельной работе ПАО «Сбербанк», поскольку рассчитанные нами значения по многим коэффициентам соответствуют оптимальному и рекомендуемому их уровню.

Для ПАО «Сбербанк» в рамках проведенного выше анализа наиболее актуальной для решения является проблема оптимизации структуры ресурсной базы, в частности, проведение политики увеличения собственной ресурсной базы, ведь эта проблема может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости банка. Недостаточность собственного капитала в коммерческих банках указывается как одна из главных проблем всей банковской системы страны. Развитие банковской системы, как и всей экономики страны, должно осуществляться за счет внутренних источников в целях обеспечения экономической безопасности и устойчивого роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Финансовая отчетность по МСФО за 4 квартал 2018 года. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/-_sberbank_ifrs-ye2018-rus_.pdf (Дата обращения: 25.04.19)
2. Сбербанк России. URL: <https://journal.open-broker.ru/visit-card/sberbank-rossii/> (Дата обращения: 25.04.19)
3. Структура балансового отчета Сбербанка. URL: <https://analizbankov.ru/bank.php/> (Дата обращения: 15.05.2019)
4. Сорокина И.И. Основы банковской аналитики // Оценка активов банка. // *Bankir.Ru.* - 2009.
5. Официальный сайт ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения: 26.04.2019)
6. Официальный сайт Сбербанка. URL: Официальный сайт Сбербанка. URL: <https://www.sberbank.ru/ru/> (Дата обращения: 25.04.19)

Статья поступила в редакцию 29.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.64

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0091

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

© 2019

Шаропатова Анастасия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Организация и экономика сельскохозяйственного производства»**Шмелева Жанна Николаевна**, кандидат философских наук, доцент,
доцент кафедры «Иностранный язык» ЦМСИБ*Красноярский государственный аграрный университет
(660049, Россия, Красноярск, пр. Мира, 90, e-mail: shmelevazhanna@mail.ru)*

Аннотация. Повышение эффективности управления денежными потоками в сельскохозяйственных организациях является актуальной проблемой в современных условиях хозяйствования, так как финансовое состояние многих из них характеризуется в настоящее время как неустойчивое. Управление денежными потоками является ключевым аспектом деятельности любого предприятия, поскольку посредством его осуществляется регулирование других сфер деятельности хозяйствующего субъекта. Сельскохозяйственные организации испытывают хроническую нехватку денежных средств, что приводит к неудовлетворительной платежеспособности, и в результате к дефициту денежных средств для расчетов с кредиторами за материальные ресурсы и оказываемые услуги, а также образованию кредиторской задолженности перед различными субъектами экономики. На примере отдельно взятого района Красноярского края (Ермаковского района), авторы выявляют общие проблемные аспекты, характерные для сельскохозяйственных предприятий; анализируют финансовое состояние предприятия ООО «Ермак»; предлагают аутсорсинг как метод совершенствования деятельности предприятия, а именно передачу организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Ключевые слова: денежный поток, управление денежными потоками, финансы, стратегия, тактика, оптимизация, планирование, аутсорсинг.

MANAGEMENT OF CASH FLOWS IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

© 2019

Sharopatova Anastasia Viktorovna, candidate of economic sciences, associate professor, docent
of the department "Organization and economics of agricultural production"**Shmeleva Zhanna Nickolaevna**, candidate of philosophical sciences, associate professor,
docent of the department "Foreign Language"*Krasnoyarsk State Agrarian University
(660049, Russia, Krasnoyarsk, Mira Av., 90, e-mail: shmelevazhanna@mail.ru)*

Abstract. Improving the efficiency of cash flow management in agricultural organizations is an urgent problem in modern economic conditions, because the financial condition of many of them is currently characterized as unstable. Cash flow management is a key aspect of any enterprise, as it regulates other areas of the economic entity activity. Agricultural organizations are experiencing a chronic shortage of funds, which leads to poor solvency, which results in a shortage of funds for payments to creditors for material resources and services, as well as the formation of accounts payable to various economic entities. On the example of a single district of the Krasnoyarsk territory (Yermakovsky district), the authors identify common problem aspects characteristic of agricultural enterprises; analyze the financial condition of the company LLC "Yermak"; offer outsourcing as a method of improving the enterprise, namely the transfer of the organization on the basis of the contract of certain business processes or production functions to service another company specializing in the relevant field.

Keywords: cash flow, cash flow management, finance, strategy, tactics, optimization, planning, outsourcing.

The process of economic entities functioning in the market economy is provided by the movement of financial resources or cash flows. The cash flow of the organization is a community of distributed over time intervals receipts and payments of funds that occur in the course of the enterprise economic activity [1]. The definition of "cash flow" is considered in many studies of both foreign and domestic scientists-economists, such as Brigham Yu. and Gapensky L. [2], Van Horn J. K. [3], Rais T. and Kolly B. [4], Antonova A.P. [5].

Cash flow is characterized by Romanovsky V.M. as "the result of the movement of funds in the organization for a particular period of time, i.e., as the difference between cash receipts and payments for the period" [6].

In their study, Borodin A.I. and Shash N.N. note that some foreign theorists (mostly Bernstein L. A., and Brigham E.F.), use the term "cash flow" to identify the process of cash flow [7].

Such scientists as Nos V.A., Reife M.E., Uvarov S.A. proposed a more interesting level of generalization and formulation of the category "flow" – as a set of objects, perceived as a whole and existing as a process that occurs continuously at a certain time interval" [8].

The art of cash flow management of the enterprise is part of the domestic practice of management, using the rich experience of the economy. Financial management carried out by a particular enterprise is implemented through the developed financial policy, strategy and appropriate tactics. In other words, financial management involves management strategy

and tactics [9].

According to Professor Pavlova L.N. financial management is a "complex process of management of money turnover, funds, financial resources of enterprises and commercial organizations engaged in business activity" [10]. At the same time, management of financial activity of the enterprise is presented by the author as process of management of a monetary turnover. According to Rodionova V.M., the following functional elements exist in the financial management system – planning, operational management and control [11]. Proponent of this approach is Balabanov I.T., who in his research has somewhat expanded this range [12].

In the work of authors Kamenova A.V., and Adam N.A. it was noted that "the process of financial management is a sequential implementation of a series of procedures that involves the allocation of the relevant control functions" [13].

As noted by Blank I.B. "optimization of cash flows is a process of choosing the best forms of their organization in the enterprise, taking into account the conditions and characteristics of its economic activity" [14].

The integral element of activity of the agricultural enterprise is planning of monetary turnover as on its basis it is possible to judge the possible directions of development of the enterprise activity. We calculate the volume of incoming cash flow from sales of sales for the next year, using economic and statistical methods of planning. The calculation of this indicator is extremely important for planning your own

activities.

Ilyin A.I. proposed modern methods of forecasting cash flows in agricultural organizations. Economic justification of cash flows by total volume is carried out by several methods [15]. These methods are based on the determination of statistical averages for previous periods and the calculation on this basis of trade turnover for the next year.

1. Method of calculating the total incoming cash flow at the average annual growth rate: price Index for the planning period – 1,1.

Let's calculate the average annual growth rate of turnover, using the raw data presented in the table 1.

Table 1 – Cash flows in LLC «Yermak»

Title	Indicator, thousand rubles			Growth rate, %		
	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Received funds, total,	93259	139665	130331	65,00	49,76	-6,68
including the sale of products, goods, works and services	75491	94644	85533	71,00	25,37	-9,63

Let's calculate the planned amount of cash flow in the studied enterprise.

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{P_n}{P_0}} \times 100 = \sqrt[3-1]{\frac{130331}{93259}} \times 100 = 118,22 \%$$

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{P_n}{P_0}} \times 100 = \sqrt[3-1]{\frac{85533}{75491}} \times 100 = 106,44 \%$$

Then we find the planned incoming cash flow by the formula:

$$P_{pl} = \frac{P_i \times T_p \times J_{pl}}{100} = \frac{130331 \times 118,22 \times 1,1}{100} = 169485 \text{ thousand rub}$$

$$P_{pl} = \frac{P_i \times T_p \times J_{pl}}{100} = \frac{10880 \times 135,18 \times 1,1}{100} = 100145,45 \text{ thousand rub}$$

2. The method of alignment of the dynamic series on the moving average.

Let's determine the planned incoming cash flow based on the alignment of the dynamic series on the moving average, for this we build table 2 and make the following calculations.

Table 2 – Initial and calculated data of the average annual growth rate of incoming cash flow as a whole

Years	Growth rates of cash at comparable prices, %	Conventional sign	Alignment on moving average
2015	65	K ₁	-
2016	49,76	K ₂	$\bar{K}_1 = \frac{K_1 + K_2}{2} = \frac{65 + 49,76}{2} = 57,38$
2017	-6,68	K ₃	$\bar{K}_2 = \frac{K_2 + K_3}{2} = \frac{-6,68 + 49,76}{2} = 21,54$

Table 3 – Initial and calculated data of the average annual growth rate of incoming cash flow from the sale of products, goods

Years	Growth rates of cash at comparable prices, %	Conventional sign	Alignment on moving average
2015	71	K ₁	-
2016	25,37	K ₂	$\bar{K}_1 = \frac{K_1 + K_2}{2} = \frac{71 + 25,37}{2} = 48,19$
2017	-9,63	K ₃	$\bar{K}_2 = \frac{K_2 + K_3}{2} = \frac{-9,63 + 25,37}{2} = 7,87$

Let's calculate the planned amount of funds received.

$$\Delta \bar{K} = \frac{K_2 - K_1}{2 - 1} = \frac{21,54 - 57,38}{1} = 35,84 \%$$

Planned

$$K_{pl} = K_{n-1} + \Delta K = 48,19 + 35,84 = 84,03 \%$$

$$P_{pl} = \frac{P_i \times J_{ubst} \times T_{P_{pl}} \times J_{U_{pl}}}{100} = \frac{130331 \times (100 + 84,03) \times 1,1}{100} = 26833 \text{ thousand rub}$$

Let's calculate the planned amount of cash from the sale of products:

$$\Delta \bar{K} = \frac{K_2 - K_1}{2 - 1} = \frac{49,19 - 7,87}{1} = 41,32 \%$$

Planned

$$K_{pl} = K_{n-1} + \Delta K = 48,19 + 41,32 = 89,51 \%$$

$$P_{pl} = \frac{P_i \times J_{ubst} \times T_{P_{pl}} \times J_{U_{pl}}}{100} = \frac{85533 \times (100 + 89,51) \times 1,1}{100} = 178303 \text{ thousand rub}$$

We will calculate the volume of incoming cash flow for the next year by economic and mathematical method with the use of a temporary (trend) model:

$$y = a + bt,$$

where y – incoming cash flow;

t – time factor;

a, b – equation parameters.

To find the parameters “a” and “b” we solve the system of normal equations:

$$\begin{cases} \sum y = an + b \sum t \\ \sum yt = a \sum t + b \sum t^2 \end{cases}$$

Table 4 – Initial data for calculation of the model parameters

Years (t)	Incoming cash flows thousand rubles (y)	y*t	t ²
1	93259	93259	1
2	139665	279330	4
3	130331	390993	9
$\sum t = 6$	$\sum y = 363255$	$\sum yt = 763582$	$\sum t^2 = 14$

System of equations in digital form

$$\begin{cases} 363255 = a + 6b \\ 763582 = 6a + 14b \end{cases}$$

To solve, each equation must be divided by the value of the coefficient for the parameter “a”, i.e. the first equation by 3, and the second by 6, we obtain:

$$\begin{cases} 121085 = a + 2b \\ 127263,66 = a + 2,3b \end{cases}$$

We subtract the first equation from the second:

$$6178,66 = 0,33b;$$

$$\text{from here: } b = \frac{6178,6}{0,3} = 18723,2$$

The parameter “a” is found by substituting any of the equations of the parameter “b”: $121085 = a + 2 * 18723,21$; $a = 83639$

Thus, the time model has the following form: $y = 83639 + 18723,21t$.

Substituting into the equation $t=4$ (planned year), we get the planned volume of trade turnover: $P_{pl} = 83639 + 18723,21 * 4 = 158532$ (thousand rubles)

Let's plan the incoming cash flow by the method of expert assessments. The commission of 5 experts – workers of the agricultural enterprise was created. Based on the methods of planning and their own experience, the planned turnover in the amount of 15185 rubles has been calculated. According to the results of the calculations we will construct the summary table of draft plan of trade turnover (table 5).

Table 5 – Plan of incoming cash flow of LLC “Yermak”

Planning methods	Planned volume of cash flow income	Including the sale of products
1. Economic and statistical:		
1.1. calculation of average annual growth rates	169485	100145,45
1.2. based on the dynamic series alignment with the moving average	263833	178303
2. Economic and mathematical method	158532	90632,12
3. Expert evaluation method	160500	95850
Chosen project	139516	93241,1

From the amounts received, an average is formed as the most optimal size of the planned cash flow.

Similarly, the planned cash flow for individual products can be calculated (table 6.)

Table 6 – Structure of production sales of LLC “Yermak”, thousand rubles.

Produced goods	2015	2016	2017	Planned period
Crop production	41172	20986	7558	9220,76
Live weight, meat and meat products of cattle	6697	9906	10146	13900,02
Milk	19044	19814	27178	34516,06

In order to improve the work of the enterprise on the

example of LLC “Yermak” we will develop a flexible credit policy for buyers of agricultural products, which will increase the amount of money turnover of the enterprise.

In the process of agricultural activity, all analyzed enterprises experience a constant short-term need for cash in order to purchase raw materials, pay for fuel, and provide a deferral to buyers. This requires working capital (own working capital). The importance of working capital for the economy is that it is considered to be one of the main sources of coverage of the current needs for financing of current assets. The reduction in the average duration of turnover of all working capital expresses the economic content of current financial needs (CFN).

On the example of LLC “Yermak” we will determine the current financial needs of enterprises.

Table 7 – Determination of the current financial needs of LLC “Yermak”, thousand rubles.

Indicator	Beginning of the year		
	2015	2016	2017
1. Amount of short-term liabilities	91754	108354	95538
including:			
borrowed funds	12600	0	413
creditor indebtedness	79154	108354	102276
2. Value of current assets, total	103191	129057	102276
including:			
stock	79155	93240	70185
debtor indebtedness	23893	31300	28256
monetary funds (MF)	143	4517	3835
3. Availability of own working capital (OWC)	11437	20703	4957
4. Current financial needs (CFN)	23894	16186	4989
5. Potential cash surplus (deficit)	-12457	4517	3422
6. Real cash surplus (deficit)	143	4517	3835

LLC “Yermak” has its own working capital, but it is not enough to cover the current financial needs in 2015 and 2017, so there is a shortage of funds. This lack is covered by the company, attracting short-term loans of a commercial Bank (OJSC “Rosselkhozbank”), but attracts them in an amount that exceeds the need. In 2017, the current financial need was covered with credit money and own working capital.

The existing sales channels at the company “Yermak” are quite effective, the quality of products is at a high level, but at the same time there are reserves to improve the efficiency of sales and search for new sales channels.

On the basis of the above mentioned problems, it can be concluded that the company does not effectively manage its financial resources, and, consequently, the economy as a whole. This is due to the fact that the company does not have a flexible credit policy.

For the investigated enterprise it is offered to develop trade of production on the basis of flexible credit policy that is to involve as much as possible number of buyers into the trade activity, and for effective work of the enterprise in this direction the provision with money is necessary. To a large extent sources of the formation determine the effectiveness of working capital. The establishment of an optimal ratio between own and attracted funds, due to the specific features of the circulation of funds in a particular economic entity is an important task of the company.

In this regard, the growth of efficiency will be significantly affected by the introduction of flexible credit policy towards customers.

That is, the development of a discount system is based on the credit policy of the enterprise. LLC “Yermak” has regular buyers of production; however, for attraction of new consumers the new flexible credit policy which will allow to attract new customers on favorable terms is necessary.

Thus, sales activity is one of the key for the agricultural organization, the essence of which is to ensure profitable work. The effectiveness of the marketing activities of an agricultural organization depends not only on its organization, but also on the state regulation of the agricultural market.

For agricultural enterprises of Yermakovsky district several common problem aspects are characteristic:

- lack of qualified personnel in financial planning;
- problems of sales of products of enterprises, and the lack of qualified specialists that leads to inefficient use of funds;
- problems of interaction between structural units of

enterprises, as well as the lack of relationships between enterprises of the district, which has a negative impact on sales, revenue and, accordingly, to reduce the volume of cash flows of enterprises.

In this regard, outsourcing is offered as the method of improvement for the agricultural enterprises of Yermakovsky district. Outsourcing is the transfer of certain business processes or production functions to another company, specializing in the relevant field, by an organization on the basis of a contract [16]. It is proposed to outsource three areas of activity that are associated with the organization of cash flows of enterprises in the agricultural sector:

1) Financial planning of trade turnover of agricultural enterprises;

2) Development of measures to increase the productivity of animal husbandry by increasing the productivity of animals, living conditions;

3) Creation of a sales unit for all enterprises of the Yermakovsky district, which would be responsible for the sales function and the development of a flexible credit policy.

Unlike services and support services, which have a one-time, episodic, random nature, outsourcing is usually transferred to the functions of professional support for the smooth operation of individual systems and infrastructure on the basis of a long contract (at least 1 year), which is a distinctive feature of outsourcing from other forms of service [17].

Experts noted that using outsourcing in agriculture enterprises significantly increase their efficiency, because in terms of organizational development and equipment with modern technology, as well as investment opportunities, agricultural enterprises lag far behind industrial enterprises and service companies. The introduction of outsourcing allows agricultural enterprises to gain access to the resources that outsourcers have without significant costs [18].

Conclusion

The performed calculations of the planned volume of cash flows allow us to assert that even under the pessimistic scenario, LLC “Yermak” can establish a discount for regular customers, since a flexible credit policy will lead to a reduction in the accounts receivable of LLC “Yermak” by stimulating its debtors to pay for the sold products faster. The specified actions lead to increase of efficiency of activity of the enterprise as a whole.

Under the new flexible credit policy, it is proposed to find additional distribution channels. To implement these measures, the company does not have its own funds, and loans can aggravate the situation in the enterprise. In this regard, the studied enterprises should seek support (including organizational and information) of the administration of the Yermakovsky district. With the help of administrative resources, agricultural enterprises will be able to find new markets in the center of the Krasnoyarsk territory due to a flexible credit policy.

It should be noted that all the proposed activities can be implemented on the basis of the singled-out unit-outsourcer at the LLC “Yermak”. The division will employ highly qualified specialists who will analyze the market in order to attract solvent buyers, establish contacts in the market, and promote the products of enterprises of the Yermakovsky district to the market of the Krasnoyarsk territory and Khakassia. The outsourcer will plan the key performance indicators of the enterprises, including the incoming cash flows of the enterprise. This work will help to make the most substantiated decisions in the commercial sphere and improve the cash flows of enterprises.

REFERENCES:

1. Алборов Р.А. Внутрихозяйственный контроль (аудит) в организациях АПК [Текст] : учебное пособие / Р.А. Алборов, Т.Р. Галлямова. – Издательство: Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2004. – 79 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Том 1 / Юджин Бригхем, Луис Гапенски. М.: Книга по Требованию, 2017. – 431 с.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика. – 1997. – 800 с.

4. Райс Т., Коли Б. Финансовые инвестиции и риски. – Киев: Издательское бюро ВНУ, 1995.
5. Антонов А.П. Денежный поток: описание сущности понятия / А.П. Антонов // *Инновационная наука*. 2017. № 01(1). – С. 15.
6. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для академического бакалавриата / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Н. Г. Ивановой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 523 с.
7. Бородин А.И. Финансы: взаимосвязь категорий денег и финансов / А.И. Бородин, Н.Н. Шаш // *Деньги и кредит*. 2012. № 6. С. 74–77.
8. Нос В.А., Рейфе М.Е., Уваров С.А. *Логистика*. 5-е изд. М.: Юрайт, 2014. – 205 с.
9. Румянцева З., Соломатин И., Акбердин Р. *Стратегический менеджмент* / З. Румянцева, И. Соломатин, Р. Акбердин // *Консультант директора*. 2016. №2. С. 24-26.
10. Павлова Л.Н. *Финансовый менеджмент: Учебник для вузов*. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 269 с.
11. *Финансы. Учебник под ред. В.М. Родионовой*. – М.: Финансы и статистика, 1992.
12. Балабанов И.Т. *Финансовый менеджмент: Учебник для проф. учеб. завед.* – М.: Финансы и статистика, 2014. – 384 с.
13. Кеменов А.В. *Функции управления финансами строительных организаций: источники финансирования и вопросы бюджетирования* / А.В. Кеменов, Н.А. Адамов // *Российский экономический интернет-журнал*. 2016. № 2. С. 26. // http://www.erej.ru/upload/iblock/c4e/c4e45cfb89a05d29d265b63f47c78_814.pdf
14. Бланк И.А. *Управление денежными потоками* / И.А. Бланк. – Ника-Центр «Эльга», 2013. – 736 с.
15. Ильин А.И. *Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства* / А.И. Ильин – СПб.: *Международный научно-исследовательский журнал*. – 2016. – №6. – С. 26 - 28.
16. Однокоз В.Г. *Аутсорсинг как фактор повышения конкурентоспособности современного бизнеса* / В.Г. Однокоз – СПб.: *Международный научно-исследовательский журнал*. – 2016. – №6. – С. 10 - 25.
17. Енгальчева А.Е. *Аутсорсинг: актуально и профессионально* / А.Е. Енгальчева. – СПб.: *Журнал «Справочник экономиста»* – 2017. – №1 – 32 с.
18. Аникин Б. А., Рудая И. Л. *Аутсорсинг и Аутстаффинг: высокие технологии менеджмента* / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: *Экономика*, 2016. – С. 25-65

Статья поступила в редакцию 15.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338
DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0092

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ ДОМ»: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

© 2019

Крюкова Анастасия Александровна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Цифровая экономика»
Шматок Кристина Олеговна, студент 4 курса кафедры
«Цифровая Экономика»

*Поволжский Государственный Университет Телекоммуникаций и Информатики
(443010, Россия, Самара, улица Льва Толстого, 23, e-mail: Kristinca_97.97@mail.ru)*

Аннотация. В статье рассматривается развитие одной из технологий интернета вещей – Умный дом. Наиболее активное применение и развитие технология Умный дом получила в зарубежных странах, а именно в США, Европе и Азии. В России также разрабатывается и применяется Умный дом, но темпы роста рынка намного ниже, чем в зарубежных странах. Сдерживающими факторами являются высокая стоимость данного цифрового инструмента, отсутствие специалистов по установлению и обслуживанию технологии, а также недоверие людей к инновациям.

Ключевые слова: цифровая экономика, умный дом, технология, развитие, особенности, инновации, интернет вещей, умный город, цифровизация, информационные технологии, автоматические устройства, система жизнеобеспечения, дистанционное управление.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE CONCEPT “SMART HOME”: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE

© 2019

Kryukova Anastasia Aleksandrovna, PhD, associate professor of “E-Commerce”
Shmatok Kristina Olegovna, 4rd year student, chair of “E-Commerce”
*Povolzhskiy State University of Telecommunications and Informatics
(443010, Russia, Samara, Lva Tolstogo St., 23, e-mail: Kristinca_97.97@mail.ru)*

Abstract. The article discusses the development of one of the technologies of the Internet of things - Smart Home. The most active use and development of technology Smart Home has received in foreign countries, namely the United States, Europe and Asia. Russia is also developing and using the Smart Home, but the market growth rate is much lower than in foreign countries. The constraining factors are the high cost of this digital tool, the lack of specialists in the establishment and maintenance of technology, as well as people's distrust of innovation.

Keywords: digital economy, smart home, technology, development, features, innovation, internet of things, smart city, digitalization, information technologies, automatic devices, life support system, remote control.

Современное состояние экономики характеризуется активным развитием цифровых инструментов, которые проникают во все сферы жизни человека. Наибольшей популярностью пользуются такие инструменты цифровой экономики, как блокчейн, интернет вещей, искусственный интеллект и другие [1].

Цифровизация экономики происходит не только в России, но и в зарубежных странах. Более того, за рубежом данный процесс развивается гораздо быстрее, нежели в России, причиной этому является неготовность населения России к изменениям.

Самыми приоритетными направлениями развития интернета вещей являются Умный дом и Умный город.

Умный дом – это технология, которая позволяет человеку управлять системой, включающей в себя различные инструменты, повышающие уровень комфорта и безопасности жизни человека [2].

Все инструменты работают слаженно, а система распознаёт любые изменения в доме и реагирует на них.

Возможность подсоединить все устройства в одну такую систему — основная особенность технологии, как и возможность, управлять ею удалённо.

Понятием «умный дом» описывают управление системами жизнеобеспечения с помощью автоматических устройств. По этой причине концепцию делят на несколько частей.

В первую очередь, в нее входит эффективное потребление энергии, воды и прочих ресурсов.

Во-вторых, система позволяет организовать охрану, поскольку применяется для видеонаблюдения, сигнализации, также в нее входит «тревожная кнопка», система, позволяющая контролировать доступ в квартиру.

Третья составляющая - это обеспечение безопасности с технической стороны. Ее формируют датчики протечки воды, система защиты от короткого замыкания. То есть у пользователей данной технологии появляется возможность автоматически контролировать работу всего, что входит в инженерные системы.

Четвертым элементом умного дома становится воз-

можность повысить комфорт, то есть автоматизировать действия.

Например, автоматически включить свет, духовку и посудомоечную машину, даже находясь при этом на другом конце города (используется смартфон и планшет). Часто системы самостоятельно следят, чтобы заданные параметры сохранились [3].

Развитие технологии Умный дом в России можно охарактеризовать умеренными темпами, а в зарубежных странах наоборот, данная технология пользуется большой популярностью. Так, в США, Европе и Азии большой популярностью пользуются умные кухни, которые могут оповестить о том, что у продуктов в холодильнике истекает срок годности или тостер может с утра разбудить человека, приготовив ему еду [4].

Именно за рубежом люди активно пользуются данными технологиями, основной причиной является тот факт, что в Европе и США ценность комфорта и безопасности особенно велика, а охрана окружающей среды и экономия энергоресурсов обрели особую важность. В России же наоборот, люди достаточно настороженно относятся к новым технологиям и, можно сказать, их опасаются.

Заказчиками решений для «умного» дома в России, как правило, выступают владельцы коттеджей и частных домов. Сейчас к ним подключаются и владельцы квартир.

Согласно дорожной карте Москвы до 2030 года – Умный дом является одним из направлений развития Умного города.

Умный город (Smart city) – это взаимосвязанная система коммуникативных и информационных технологий с интернетом вещей, благодаря которой упрощается управление внутренними процессами города и улучшается уровень жизни населения.

Ключевыми показателями эффективности реализации направления «Умный город» являются такие события, как [5]:

- в 5 годах внедрен беспилотный транспорт;

- на 30% сокращена доля выездных проверок контрольно-надзорных органов;
- снизилась в 10 раз смертность в ДТП в российских городах от уровня 2017 года;
- 50% сделок по аренде и купле-продаже недвижимости заключились в электронной форме с использованием умных контрактов;
- в 10 городах внедрены новые модели управления перераспределения собираемых налогов;
- 70% домохозяйств используют дистанционные приборы учета ресурсов;
- на 50% повысился уровень надёжности снабжения ресурсами ТЭК и ЖКХ.

На рисунке 1 представлена структурная схема Умного дома.

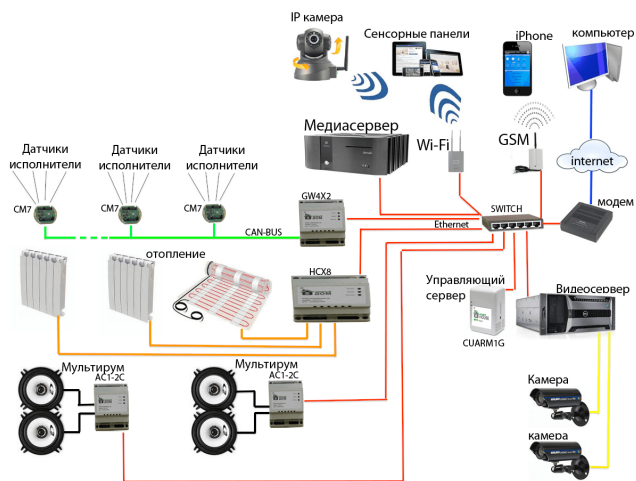


Рисунок 1 - Схема функционирования Умного дома.

Согласно рисунку 1 наглядно видно, что Умный дом включает в себя системное управление всем домом, начиная от отопления и заканчивая камерами видеонаблюдения.

Российский рынок систем домашней автоматизации «умный дом» в последние годы динамично развивается и растет.

Динамика развития Умных домов представлена на рисунке 2.

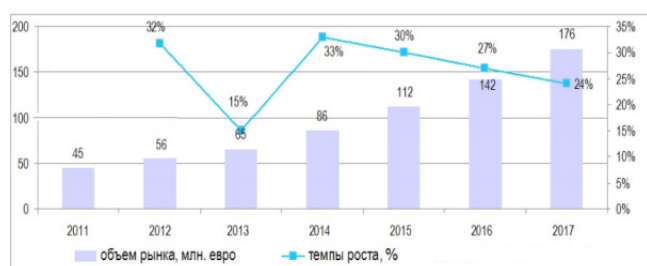


Рисунок 2 – Динамика развития рынка «Умный дом».

Темп роста рынка «Умный дом» в России составил 32%. Ссылаясь на оценку Директ ИНФО объем рынка «Умный дом» превысил 56 млн. евро в отпускных ценах. В 2013 году объем рынка составил 65 млн. евро или почти 3 млрд. рублей (15% от показателей 2012 года). В ближайшие годы, несмотря на кризисные явления в экономике рынок продолжал активно развиваться. В 2017 году общий объем рынка «Умный дом» достиг 176 млн. евро или 7,9 млрд. рублей. Так за пять лет объемы рынка выросли более чем в три раза по отношению к уровню 2012 года[6].

Анализируя тенденции развития концепции Умный дом в России можно выделить следующие причины ее недостаточной развитости, таблица 1 [7,8].

Таблица 1 – Причины неразвитости Умного Дома в России по сравнению с зарубежными странами.

Причина	Характеристика в России	Характеристика в зарубежных странах
1. Высокая стоимость	Большинство людей в России не готовы отдать существенную сумму за автоматизацию домашних – бытовых функций, несмотря на возможность комфорта.	Умный дом в зарубежных странах нашел свое применение по причине того, что в Европе, США, Азии люди больше ценят комфорт, чем в России. И несмотря на высокую стоимость они активно приобретают данную технологию, облегчая себе жизнь.
2. Отношение людей к инновационным технологиям	Также негативное влияние на развитие технологии оказывает и недоверие граждан к новым технологиям, многие их просто не понимают, относятся с большой осторожностью. Люди, которые могут позволить себе приобрести Умный дом, зачастую находятся в пожилом возрасте, для них достаточно сложно разобраться с цифровыми технологиями, которые в свою очередь, постоянно совершенствуются.	Экономика зарубежных стран в большей степени цифровизирована, чего нельзя сказать о России. Появление новой цифровой технологии не шокировало население, скорее напротив, несказанно обрадовало, так как появилась возможность управлять домом, не прилагая никаких усилий.
3. Надежность	Некоторые российские эксперты считают, что систему умный дом нельзя считать надежной, приводя следующий пример: человек находится в ванной, вдруг гаснет свет и заблокировались все двери, одновременно громко звучит аудиосистема. Что делать в данной ситуации? Многие просто растеряются и не смогут сообразить в панике, что нужно делать.	В зарубежных странах у экспертов нет мнения о ненадежности системы Умного дома, поэтому люди активно внедряют его в свою жизнь.

Следовательно, сравнительный анализ особенностей развития концепции Умный дом в России и за рубежом показал, что в нашей стране люди не готовы пока принять и активно использовать данную технологию.

Подводя итог, можно отметить, что в России темпы развития технологии сдерживают такие факторы, как низкий уровень доходов населения, дороговизна технологии, отсутствие специалистов по установлению и обслуживанию технологии, а также недоверие людей к новым инструментам цифровой экономики.

Для того чтобы рынок «Умных домов» в России начал более динамично развиваться и привлекать инвесторов, которые пытаются поддерживать такие технологии, нужно понимать своего клиента и его цели. Базовые элементы «Умных домов», например, дистанционно управляемые система видеонаблюдения или теплый пол, уже вошли в быт людей и пользуются популярностью. В будущем это может способствовать повышению спроса на полноценные «Умные дома» в России, так же как и за рубежом [9].

В целом, Умный дом является средством обеспечения комфорта и безопасности жилья людей. При этом технология требует постоянного обслуживания и понимания ее сути и способов применения.

С помощью технологии Умный дом происходит автоматическое управление всеми системами дома, включая электроэнергию, газ, воду, кухонную технику, систему безопасности, видеонаблюдение и многое другое.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Крюкова А.А., Михаленко Ю.А. Инструменты цифровой экономики // Карельский научный журнал. – 2017. - №3(20). – С.108-112

2. Банникова А.С., Красноухов И.В. «Умный дом» в России: перспективы развития технологической системы // Молодой ученый. – 2016. - №9. – С. 479-482
3. Парыгин М.Р. Технология «Умный дом» и перспективы ее развития в России // Молодой ученый. – 2018. - №31. – С. 61-63
4. Информационный портал: Интернет вещей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://iotconf.ru/ru/article/pochemu-umny-dom-tak-ploho-prigivaetsya-v-rossii>
5. Информационный портал: Направление «УМНЫЙ ГОРОД» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gorodsreda.ru/upload/iblock/a16/1.-b.m.-g_i_g.pdf
6. «Умный дом» - маркетинговое исследование российского рынка: текущее состояние и прогноз развития [Электронный Ресурс]. Режим доступа: <http://www.directinfo.net/>
7. Информационный портал: RUSBASE [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rb.ru/longread/umnyj-dom-v-rossii/>
8. Информационный портал: За рубежом – Интеллектуальный источник новостей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zagubezhom.info/stati/umnyj-dom.html>
9. Парыгин М. Р. Технология «Умный дом» и перспективы ее развития в России // Молодой ученый. — 2018. — №31. — С. 61-63.

Статья поступила в редакцию 16.05.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 33

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0093

АПАРТ-ОТЕЛЬ КАК ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

© 2019

Шумакова Елена Викторовна, кандидат экономических наук

Дальневосточный федеральный университет

(690950, Россия, Владивосток, улица Суханова, 8, e-mail: helendiamond999@mail.ru)

Аннотация. Гостиничное хозяйство является главным фактором и основной составляющей туристической инфраструктуры, играет ведущую роль в презентации национального туристического продукта на мировом рынке туристических услуг. Эта сфера в комплексе туристических услуг мирового хозяйства развивается быстрыми темпами и в перспективе, согласно прогнозам известных профильных организаций, может стать самым важным сектором туристической деятельности. С учетом указанного, статья посвящена исследованию нового концепта развития отельного бизнеса - апартаментов, как инновационной формы организации туристического предприятия. В процессе исследования выявлены ключевые особенности инноваций в гостиничном деле, которые сосредоточены в основном в сегменте организационно-управленческих инноваций и в развитии инновационной гостиничной инфраструктуры. Также обозначены ключевые сложности привлечения клиентов, связанные с большой конкуренцией на рынке и высокими требованиями туристов к апартаментам размещения. В данном контексте рассмотрена одна из наиболее перспективных и инновационных форм организации гостиничного бизнеса - апартаменты. Отдельное внимание в статье уделено экономической сущности апартаментов, их видам и преимуществам. Рассмотрен зарубежный опыт и обозначены трудности развития данной формы организации гостиничного бизнеса в странах СНГ.

Ключевые слова: апартаменты, инновации, гостиница, туристы, комфорт, размещение, услуги, номер, номерной фонд, кухня, функциональная зона, обслуживание, ресторан, инвестор, аренда, доход, управляющая компания, резиденции, экономичность, пребывание, бренд.

APART-HOTEL AS AN INNOVATIVE FORM OF ORGANIZATION OF A HOTEL BUSINESS

© 2019

Shumakova Elena Viktorovna, candidate of economic sciences

Far Eastern Federal University

(690950, Russia, Vladivostok, street Sukhanova 8, e-mail: helendiamond999@mail.ru)

Abstract. The hotel industry is the main factor and the main component of the tourist infrastructure, plays a leading role in the presentation of the national tourist product in the global market of tourist services. This area in the complex of tourist services of the world economy is developing rapidly and in the future, according to forecasts of well-known specialized organizations, it may become the most important sector of tourist activity. With this in mind, the article is devoted to the study of the new concept of the development of the hotel business - apartment hotels, as an innovative form of organization of a tourist enterprise. In the process of research, key features of innovations in the hotel industry were identified, which are concentrated mainly in the segment of organizational and managerial innovations and in the development of innovative hotel infrastructure. Also identified are the key difficulties in attracting customers due to the high competition in the market and the high demands of tourists for apartment accommodation. In this context, considered one of the most promising and innovative forms of organization of the hotel business - apartment hotels. Special attention is paid to the economic essence of apartment hotels, their types and advantages. Considered foreign experience and identified the difficulties of development of this form of organization of the hotel business in the CIS countries.

Keywords: apartment hotel, innovations, hotel, tourists, comfort, accommodation, services, room, number of rooms, kitchen, functional area, service, restaurant, investor, rent, income, management company, residences, economy, stay, brand.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. В условиях глобализации значительно возрастает роль инноваций как, важного инструмента в повышении конкурентоспособности гостиниц. Инновационные процессы - неотъемлемая черта современного гостиничного бизнеса. Некоторые новые идеи отельеров способны со временем превратиться в очень распространенную и популярную сервисную услугу, а также положить начало новым трендам в гостиничном бизнесе.

Подобные тенденции полностью соответствует современной концепции управления гостиничной индустрией, которая сформулирована Всемирной туристской организации (UNWTO). В рамках данной концепции ключевыми методами управления эффективностью отелей являются: организационно-управленческие инновации, которые реализуются в системе управления гостиничным бизнесом, и направлены преимущественно на внедрение новых прогрессивных технологий, расширение гостиничных сетей, практико-ориентированную подготовку персонала [1].

Отличительной чертой инноваций в гостиничном деле является высокая роль организационно-управленческих инноваций и инновационной гостиничной инфраструктуры. В практике гостиничного бизнеса сегодня используется достаточно широкий спектр организационно-управленческих инноваций, например, выбор определенного типа гостиницы, прогрессивный харак-

тер и широкий спектр предлагаемых услуг, их информационное обеспечение, высокий уровень квалификации персонала [2].

Сегодня становится все более сложно привлечь клиента, т.к. стандартный набор услуг, включающий в себя бесплатный беспроводной интернет Wi-Fi, спутниковое телевидение, массажный кабинет и бассейн, SPA салон стал привычным и практически обязательным. При этом, в последнее время увеличивается количество клиентов, которых не удовлетворяет холодная уравновешенность и трафаретность интерьеров стандартных номеров сетевых отелей. Большинство из них стремятся ко всему необычному, отдают предпочтение небольшим эксклюзивным отелям.

С учетом вышеизложенного, одной из наиболее перспективных и инновационных форм организации гостиничного бизнеса являются именно апартаменты.

Многоаспектность проблемы создания апартаментов обуславливает необходимость обоснования и расширения организационно-экономических основ их функционирования с учетом способности таких гостиниц поддерживать атмосферу здоровой конкуренции на рынке и возможностей превратить малый гостиничный бизнес, в целом, в объект внедрения инноваций, экономических трансформаций и реформ.

Таким образом, указанные обстоятельства обусловили актуальность, теоретическую и практическую значимость выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы. Проблемам инновационного развития гостиничной индустрии уделено большое внимание такими учеными как: Абожина А.А. [3], Нao, J.X. Liu, Y.P. [4], Musavengane, Regis [5], Мыратдурдыев М., Дорошенко Ю.А. [6], Тарасенко Е.С., Алексеева Н.С. [7], Смыкова М.Р., Рахимбекова Ж.С., Таракбаева Р.Е. [8], Винтайкина Е.В., Виноградова А.В. [9], Барон Е.Н. [10], Печерица Е.В. [11], Бритвина В.В., Шабалина Н.В., Дусенко С.В., Седенков С.Е., Шинков С.О. [12] и др. Анализ факторов, определяющих динамику деятельности гостиничных предприятий малой вместимости посвящены работы Пирогова А.Ю., Pirogova A.Yu. [13], Семенова Л.В., Климова Т.Б. [14], Juaneda, C.; Raya, J.M.; Sastre, F. [15] и др.

Но, следует отметить, что большинство ученых рассматривают развитие гостинично-ресторанного бизнеса с точки зрения стратегии, предметом их исследований являются предприятия гостиничного и ресторанного хозяйства как отдельные составные части индустрии гостеприимства. Однако анализ современного этапа развития сферы гостеприимства в отечественной литературе не нашел должного отражения.

Также проблемы и перспективы создания такой современной формы организации предприятий гостиничного хозяйства и предоставления гостиничных услуг, как апартаменты, в сегодняшних условиях еще недостаточно исследованы и разработаны. Кроме того, решения требуют вопросы обоснования практических рекомендаций для бизнеса, касающиеся правил создания и ведения хозяйственной деятельности апартаментов.

Формирование целей статьи (постановка задания). Цель статьи заключается в исследовании ключевых принципов создания апартаментов, представляющих собой инновационный тип организации деятельности и предоставления гостиничных услуг.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Апартамент-отель (апартаменты) - отель, в котором номерной фонд представлен жилыми комнатами, оснащенными кухней или функциональной зоной с условиями для самостоятельного приготовления пищи, к тому же гость может пользоваться всеми услугами отеля: обслуживанием в номере, возможностью завтракать в ресторане отеля, посещать фитнес-центр и SPA [16]. Цена в таких отелях зависит не от количества гостей, а устанавливается в соответствии со сроком пребывания: если срок пребывания длительный, тогда клиенту предоставляется скидка.

Популярность апартаментов заставила обратить на этот гостиничный формат внимание известных отельеров мира. С каждым годом такие отели становятся все популярнее среди путешественников. Преимущество у них действительно много, в связи с чем крупные гостиничные операторы пытаются заполнить и эту нишу.

Апартаменты по критерию вместимости входят в класс малых и средних предприятий, которые имеют номерной фонд 100-400 номеров [17]. Эти отели очень популярны в больших городах, они находятся в большинстве своем в жилых кварталах.

Клиентами апартаментов являются семейные туристы, бизнесмены, туристы, которые путешествуют индивидуально. Такой тип отдыхающих, которые останавливаются на длительный период времени, ожидают условий проживания очень близких к домашним [18].

Экономическая сущность апартаментов состоит в том, что инвестор покупает номер в гостинице с целью получения дохода от сдачи его в аренду, кроме того, он имеет возможность иногда использовать этот номер для собственного проживания. При этом все вопросы, связанные с обслуживанием номера, мебелью и поиском клиентов, решаются управляющей компанией [19].

Следует отметить, что выделяют три основных вида апартаментов:

- резиденции под брендом в составе больших отелей, то есть в одном здании могут быть представлены обычные номера и апартаменты. Такую резиденцию можно выкупить и жить в ней постоянно или периодически;
- кондо-отели, этот вид преимущественно распространен в США. Он позволяет выкупать номера как инвестиционный продукт, то есть его можно использовать для собственного проживания или сдавать в аренду другим клиентам с помощью управляющей компании;
- отели длительного проживания - еще один формат апартаментов, где номера сдаются, как и в обычных отелях, но с возможностью аренды на длительный срок.

Однако апартаменты могут представлять собой и 3-4-этажные дома с пяти-шести апартаментами и стойкой ресепшн на первом этаже. Как правило, категория их ограничивается двумя-тремя звездами. Размещаться такой отель может в мегаполисе или в небольшом городке, или в сельской местности, но это непременно должен быть эпицентр туризма, иначе владение апартаментами теряет инвестиционную привлекательность.

Ключевое преимущество апартаментов заключается в соблюдении баланса между индивидуальной свободой гостей и, достаточным уровнем сервиса и безопасности, с целью обеспечения их комфортного пребывания [20]. Иногда постояльцы апартаментов живут в них несколько лет благодаря тому, что апартаменты предлагают практически домашние условия. Из числа других преимуществ апартаментов можно отметить:

- экономичность апартаментов (т.к. оплачивается стоимость апартаментов, а не количество проживающих в них людей, большой номер стоит дешевле, чем номер в гостинице аналогичного уровня, также нет необходимости бронировать дополнительные апартаменты для детей);
- более высокую степень независимости гостей (постояльцы не привязаны к расписанию приемов пищи, они могут приготовить обед в своих апартаментах или пользоваться услугами ресторана; также они имеют право приглашать гостей и возвращаться в любое удобное для них время);
- апартаменты в апартаментах, как правило, существенно больше по площади, чем номера в обычной гостинице;
- апартаменты более удобны для размещения при долгосрочном пребывании.

Апартаменты типичны для государств Европы, США, в странах бывшего Советского Союза они только начинают свое развитие. По нашему мнению, в странах СНГ сдерживают развитие апартаментов их относительно невысокая доходность от сдачи в аренду, необходимость значительных капиталовложений, и законодательная нерегулируемость такой деятельности.

Из числа известных мировых брендов, которые предлагают сегодня услуги апартаментов можно отметить французскую сеть MaMaison, бренд Staybridge Suites от гостиничной корпорации Inter Continental Hotels Group, сеть апартаментов Adagio от Accor.

Формат апартаментов очень развит в Лондоне, особенно в районе Найт-Бридж. Как правило, это гостиничные номера от 100 до 150 м² с небольшой кухней. Для Лондона они достаточно дорогие: если обычный номер можно снять за 200 или даже 100 фунтов, то апартаменты предлагаются по 400-450 фунтов в сутки при условии бронирования на неделю.

Вместе с тем следует отметить, что и на постсоветском пространстве есть успешные примеры функционирования апартаментов. Таким образом является апартаменты «Золотой ключик», который находится в Приморском крае, городе Владивосток.

Отель предлагает 12 полностью меблированных удобных номеров со всем необходимым для комфортной жизни. В каждом номере есть: варочная панель и

холодильник, теплые полы и кондиционер; плазменный телевизор и бесплатный Wi-F; микроволновая печь и духовой шкаф; фен и гигиенические принадлежности; шкаф-купе и пожарная сигнализация.

Средняя цена за номер находится в пределах от 2000 до 5000 руб.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Тот факт, что такой гостиничный формат, как апартаменты, привлекает все больше и больше внимания со стороны инвесторов, позволяет сделать вывод об изменении приоритетов в сознании потребителей. Сегодня отель является не просто местом временной остановки, он заменяет постояльцу дом и должен соответствовать представлениям о нем.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка современных концепций апартаментов разных ценовых категорий, ориентированных на длительный срок пребывания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Сероухова А.О. Апартаменты как перспективная форма размещения малых средств размещения бюджетных туристов: опыт зарубежных стажировок // Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции. 2018. С. 339-343.
2. Дьяченко Д.С., Ротанова И.Н. Апартаменты и апартаменты в сфере гостеприимства Барнаула // Сборник научных статей международной конференции: электронный ресурс. 2018. С. 3077-3080.
3. Абожина А.А. Анализ международных брендов апартаментов // Экономика и социум. - 2017. - №3(34). - С. 1769-1775.
4. Hao, J.X. Liu, Y.P. Exploratory Study on the Development of Combination of Hotel and Apartment // Advanced materials research.; Health structure material and environment; Shenzhen, China, 2012; Dec, 2013, 37.
5. Musavengane, Regis Small hotels and responsible tourism practice: Hoteliers' perspectives // Journal of cleaner production. - 2019. - Vol. 220. - P. 786-799.
6. Мыратдурдыев М., Дорошенко Ю.А. Практика формирования пространства апартаментов // Актуальные научные исследования в современном мире. - 2017. - №12-9(32). - С. 9-11.
7. Тарасенко Е.С., Алексеева Н.С. Сравнение выгодности аренды апартаментов и гостиничных номеров в приморском районе Санкт-Петербурга // Вестник современных исследований. - 2018. - №12.7(27). - С. 504-507.
8. Смыкова М.Р., Рахимбекова Ж.С., Таракбаева Р.Е. Инновационные маркетинговые стратегии в гостиничном бизнесе // Вестник университета Туран. - 2017. - №4(76). - С. 164-168.
9. Винтайкина Е.В., Виноградова А.В. Применение инновационных технологий в деятельности бизнес-отелей с целью привлечения целевой аудитории // Образование. Наука. Научные кадры. - 2018. - №1. - С. 213-215.
10. Барон Е.Н. Инновации в ресторанном и гостиничном сервисе // Индустрия туризма: возможности, приоритеты, проблемы и перспективы. - 2016. - Т. 9. - №1. - С. 456-463.
11. Печерица Е.В. Теоретические и практические аспекты внедрения инноваций в туризме и гостиничном бизнесе // Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация. - 2016. - Т. 1. - №2. - С. 34-41.
12. Бритвина В.В., Шабалина Н.В., Дусенко С.В., Седенков С.Е., Шинков С.О. Внедрение инноваций для повышения конкурентоспособности гостиничных предприятий // Научное обозрение. - 2016. - №2. - С. 96-99.
13. Пирогова А.Ю., Pirogova A.Yu. Тенденции, определяющие будущее маркетинга в сфере гостиничного бизнеса // Вестник Национальной академии туризма. - 2017. - №2(42). - С. 29-33.
14. Семенова Л.В., Климова Т.Б. Мировая гостиничная индустрия: современные тренды // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. - 2018. - Т. 4. - №4. - С. 13-24.
15. Juaneda, C.; Raya, J.M.; Sastre, F. Pricing the time and location of a stay at a hotel or apartment // Tourism economics: the business and finance of tourism and recreation. - 2016. - №2. - P. 321-338.
16. Weber, K.; Weber, K. Service Failure and Recovery in an All-Suite Hotel/Service Apartment Context: A Case Study // Journal of travel & tourism marketing. - 2019. - №2. - P. 195-199.
17. McCarthy, T. Setting your hotel apart from the competition can be the quickest way to keeping your customers coming back for more // Lodging hospitality. - 2018. - №8. - P. 24.
18. Гарина С.А. Конкуренция объектов коммерческой недвижимости в условиях урбанизации (на примере города Новосибирска) // Российское предпринимательство. - 2017. - Т. 18. - №16. - С. 2337-2344.
19. Дорощев А.Ю., Анфимова А.Ю., Новицкий И.Ю., Голованов В.И., Фадеев А.С. Сегментация рынка гостиничной недвижимости крупного города // Интернет-журнал Науковедение. - 2015. - Т. 7. - №5(30). - С. 36.
20. Мартышенко Н. Нестандартные средства размещения и их роль в формировании туристских потоков дестинаций / Н. Мартышенко // Концепт. - 2016. - № 11 (ноябрь). - С. 56-60.

Статья поступила в редакцию 25.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 338.22.01

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0094

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИИ
ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

© 2019

Шумик Екатерина Георгиевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления»**Смицких Ксения Викторовна**, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления»**Блинов Михаил Павлович**, студент кафедры «Экономики и управления»**Богданова Антонина Вячеславовна**, студент кафедры «Экономики и управления»*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса**(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: tonya-bogdanova@inbox.ru)*

Аннотация. Теоретический анализ научных работ, посвященных вопросам разработки механизма развития предпринимательства, позволил авторам определить, что не все представленные механизма имеют методику оценки их эффективности. На основании проведенного исследования, нами был сформирован механизм, состоящий из семи взаимосвязанных компонентов: блока целеполагания, институционального обеспечения, стратегических направлений развития, организационно-правовых форм согласования, инструментов государственного регулирования предпринимательства, этапов разработки и оценки стратегии. Оценка производится на основании предложенных показателей, по которым определяется степень достижения задач, поставленных в рамках стратегического планирования развития предпринимательства. С помощью приведенного механизма, возможно, определить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для развития малого и среднего предпринимательства. В работе впервые комплексно исследуются экономические механизмы, способствующие развитию динамичного предпринимательства. Данная проблема является особо актуальной для развивающейся предпринимательской среды, которая в свою очередь, может стать локомотивом развития экономики страны и региона.

Ключевые слова: предпринимательская среда, динамичное развитие, экономический механизм, стратегия, регион, заинтересованные стороны, финансовые инструменты, институциональное обеспечение.

**ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE MECHANISM OF THE STRATEGY
OF DYNAMIC DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP**

© 2019

Shumik Ekaterina Georgievna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of «Economics and Management»**Smitskikh Ksenia Viktorovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of «Economics and Management»**Blinov Mikhail Pavlovich**, Student, Department of «Economics and Management»**Bogdanova Antonina Vyacheslavovna**, student of the department «Economics and Management»*Vladivostok State University of Economics and Service**(690014, Russia, Vladivostok, Gogol str., 41, e-mail: tonya-bogdanova@inbox.ru)*

Abstract. The article considers the problem of the lack of a specific mechanism for developing a dynamic development of entrepreneurship in the region. Consequently, the main purpose of this work is the formation of the above mechanism and its economic justification. As a result of the analysis of a number of scientific works, the authors found that not all mechanisms for the development of entrepreneurship have a methodology for assessing their effectiveness. The authors formed a mechanism consisting of seven interrelated components: a set of goal-setting, institutional support, strategic development directions, organizational and legal forms of harmonization, tools for state regulation of entrepreneurship, stages of development and evaluation of strategy. Using the above mechanism, it is possible to identify the strengths and weaknesses, opportunities and threats to the development of SMEs. In this paper, for the first time, economic mechanisms conducive to the development of dynamic entrepreneurship are comprehensively investigated. This problem is particularly relevant for the developing sector of small and medium-sized businesses, which, in turn, can become the engine of economic development in the country and the region.

Keywords: entrepreneurship; dynamic development; economic mechanism.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.

В настоящее время социально-экономическое развитие страны характеризуется отсутствием динамичного роста предпринимательства. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики, численность малых и средних предприятий выросла лишь на 4%, а в Приморском крае на 3,4% с 2011 по 2016 года. По данным Минэкономразвития, в 2017 году доля малого и среднего бизнеса в ВВП составила около 20 процентов, в 2011 – 19,4 процента [1]. Доля МСП в общем объеме экспорта составляет всего 6 процентов. Кроме того, в Послании Федеральному Собранию президент Владимир Путин отметил, что доля МСП в ВВП России должна к 2025 году увеличиться до 40 процентов, т.е. в 2 раза за 8 лет [2] [3]. Таким образом, динамичность развития предпринимательства находится на недостаточном уровне. Возникает потребность в разработке и внедрении механизма динамичного развития предпринимательства, а также дополнительной его адаптацией для каждого региона [4] [5].

Анализ последних исследований и публикаций, в кото-

рых рассматривались аспекты этой проблемы.

Термин «экономический механизм» достаточно молодой, данный факт подтверждает А. Кульман в своей работе «Экономические механизмы», он подчеркивает тот факт, что в 60-е гг. XIX в. популярные экономические словари и сборники не включали в свое содержание данный термин. [6]. Но на сегодняшний день, данный термин стал достаточно популярен в научной литературе, это связано с тем, что многие научные исследователи пытаются найти способы решения проблем в сложившейся экономике России. К сожалению, в научной литературе еще нет единого понятия и содержания данного термина. Рассмотрим различные подходы к определению данного понятия.

Полянский А. рассматривает экономический механизм как рыночный, который сочетает в себе функции саморегуляции и регулирующие функциями государства [7]. Бычкова А.Н. в статье «Экономические механизмы сферы воспроизводства основного капитала в промышленности России» определяет термин экономический механизм как систему, через взаимосвязь и сочетание конкретных экономических регуляторов и ин-

ститутутов[8].

Лео Гурвиц, получивший Нобелевскую премию по экономике в 2007 г. за «основополагающий вклад в теорию экономических механизмов» рассматривает такое взаимодействие как стратегическую игру и называет механизмом саму форму игры, он дал общее определение данному понятию: «Игра – это описание того, как могут действовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведет любой набор действий. Более строгая формулировка, предложенная Л. Гурвицем, определяет механизм как взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение m_i , центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат по формуле (1), центр объявляет результат Y и по необходимости претворяет его в жизнь» [9].

$$Y = f(m_1, \dots, m_n) \quad (1)$$

Чаленко А.Ю. в своем исследовании говорит о том, что на данный момент терминологического и понятийного аппарата понятие «экономический механизм» - нет, и на основании своего исследования дает следующее обоснование понятия «механизм» в экономике: «механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения». Наличие процесса и механизма, взаимодействующего с ним, является отличительной особенностью данного понятия. [10].

Принимая во внимание вышеприведенные работы, мы можем выделить точки соприкосновения в определении данного понятия, с одной стороны, это множество элементов, которые воздействуют на развитие объекта, и с другой стороны, как взаимодействие элементов между собой, которые станут локомотивом развития механизма.

Для обоснования механизма, необходимо оценивать факторы, влияющие на его развитие. Авторами были рассмотрены научные работы и выделены основные методики оценки эффективности и их экономическое обоснование.

Так Брялина Г.И. делит механизмы поддержки бизнеса на централизованные и децентрализованные. Относя к децентрализованным механизмам различные формы саморегулирования, и приспособления малого бизнеса к условиям рыночной среды. В свою очередь к централизованным механизмам автор относит государственные механизмы по созданию благоприятной предпринимательской среды. При этом утверждая, что децентрализованные механизмы являются более благоприятными для развития бизнеса, обосновывая свои выводы высокой неопределенностью хозяйственной деятельности и неразвитостью рыночных механизмов регулирования взаимодействия экономических субъектов в России [11].

В свою очередь Тойшева О.А. считает, что основным механизмом развития предпринимательства в сложившихся экономических условиях является эффективная государственная поддержка, которая в свою очередь позволит задействовать все инструменты государственного регулирования. Подразумевая под государственной поддержкой, организованную или упорядоченную систему взаимодействия предпринимательских структур с региональной, и местной властью [12].

Идею кредитования и микрокредитования, как эффективный механизм развития предпринимательства, предлагает рассмотреть Полякова Т.В. в своей статье «Механизмы развития малого и среднего предпринимательства в России и Орловской области». «Цель микрокредитования состоит в создании высоко динамичной и эффективной системы финансирования малых предприятий для дополнительного стимулирования производства и распределения товаров и услуг, а также для оказания помощи начинающим предпринимателям в приобретении опыта получения прибыли и накопления капитала», - пишет в своей работе автор [13].

В рамках диссертации «Организационно-экономичес-

кие условия и механизмы развития малого предпринимательства в региональной экономике», Мишурова И.В. выделяет три основных компонента в рамках механизма развития малого предпринимательства в России и региона. Ими являются нормативно-правовые средства регулирования малого предпринимательства, формы финансового воздействия, консалтинговая и образовательная поддержка малых предприятий [14].

Цыпина С.И. в своей статье выделяет в качестве механизма развития предпринимательского сектора, специфическую форму финансовых вложений в основные фонды – лизинг. Автор выделяет ряд особенностей, которые можно отнести к достоинствам данного механизма. В их числе возможность эксплуатации оборудования до момента выкупа, отсутствие первоначальных вложений, использование коэффициента ускоренной амортизации, оборудование не учитывается на балансе предприятия [15].

Основываясь на анализе ряда научных работ, можно прийти к выводу, что не все механизмы развития предпринимательства имеют экономическое обоснование и методику оценки их эффективности. Опираясь на данную проблему, авторами было проведено исследование, представленное ниже.

Формирование целей статьи (постановка задания).

В статье рассмотрена проблема, отсутствия конкретной механизма разработки стратегии динамичного развития предпринимательства в регионе. Вследствие этого основной целью данной работы, является формирование вышеупомянутого механизма и его экономическое обоснование.

Изложение основного материала.

В рамках диссертации Шумик Е.Г. «Методическое обеспечение разработки стратегии динамичного развития предпринимательства в регионе» был предложен механизм разработки стратегии динамичного развития предпринимательства в регионе (Рисунок 1).

Предложенный в диссертации механизм разработки региональной стратегии динамичного развития предпринимательства состоит из семи взаимоувязанных компонентов: блока целеполагания, институционального обеспечения, стратегических направлений развития, организационно-правовых форм согласования, инструментов государственного регулирования предпринимательства, этапов разработки и оценки стратегии.

Стоит отметить, что влияние инструментов госрегулирования и блока направления развития будет существенно дифференцироваться в зависимости от региона, и средства, направленные в них, будут определять эффективность функционирования данного механизма. Именно этим обуславливается необходимость внедрения подходов к экономическому обоснованию выбора перспективных направлений и инструментов.

К финансовым инструментам многие авторы отнесли рентабельность инвестиций, уровень привлечения частных инвестиций, уровень поступлений в бюджет. Государственная поддержка оказывается путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов МСП и организаций, образующих инфраструктуру для поддержки субъектов МСП.

Индекс рентабельности инвестиций вычисляется отношением чистой прибыли предприятия на инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий умноженное на 100%. Данный показатель показывает, способны ли доходы от реализации проекта оправдать расходы, которые инвестор вложил в этот проект. Если индекс получается большим или равным 100% – проект может считаться успешным и доходным, меньше 100% – убыточным [16].

Средства государственной поддержки так же можно отнести к особому виду инвестирования. В настоящее время на федеральном уровне сформирована многопрофильная система финансовой поддержки субъектов

малого и среднего предпринимательства [17]. Уровень поступления в бюджет, рассчитывается по формуле(2),

$$R_b = \frac{Rb_i}{C}$$

где Rb_i – поступления в бюджет за анализируемый период от МСП, C – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП. Под поступлениями в бюджет от сектора малого и среднего предпринимательства понимаются налоги и сборы.

Данный показатель, так же, как и рентабельность оценивает эффективность, только в данном случае эффективность вложений государства в сектор МСП и выгоду данной инвестиции по средствам увеличения производительности предприятий и в свою очередь увеличение налоговых отчислений в бюджет.

Отношение объема привлеченных частных инвестиций к объему средств господдержки отражает показатель уровень привлечения частных инвестиций. Частные инвестиции — это привлечение средств компаний, групп лиц и отдельных граждан с целью развития своего бизнес-проекта. Наиболее используемыми видами частных инвестиций являются вклады в акции, облигации и другие ценные бумаги. Кроме того, частные инвестиции – это основной источник собственных средств небольших организаций.

Нефинансовые инструменты могут быть реализованы в виде обучения предпринимателей и сотрудников МСП, предоставления помещений на льготных условиях, консультационной поддержки и в других, необходимых для предпринимательства формах. Рентабельность имущественной поддержки (предоставление помещений, земли, техники) можно оценить с помощью формулы (3),

$$R_{ps} = \frac{B}{C_p}$$

где B - выгода государства от затрат на имущественную поддержку, C_p – затраты государства на имущественную поддержку. В зависимости от того, что будет указано в числителе (выгода государства или предпринимателя), можно оценить на сколько выгодно были реализованы затраты в имущественную поддержку. Для предпринимателя выгодой будет снижения затрат на аренду или покупку необходимого имущества, для государства – прибыль от пользования предпринимателя этим имуществом, например, налоги и покупка этого имущества предпринимателем в дальнейшем.

Рентабельность консультационной поддержки оцениваем по той же, выше обозначенной формуле (3), где B - выгода государства от консультационной поддержки предпринимателя, C_p – затраты государства на консультационную поддержку.

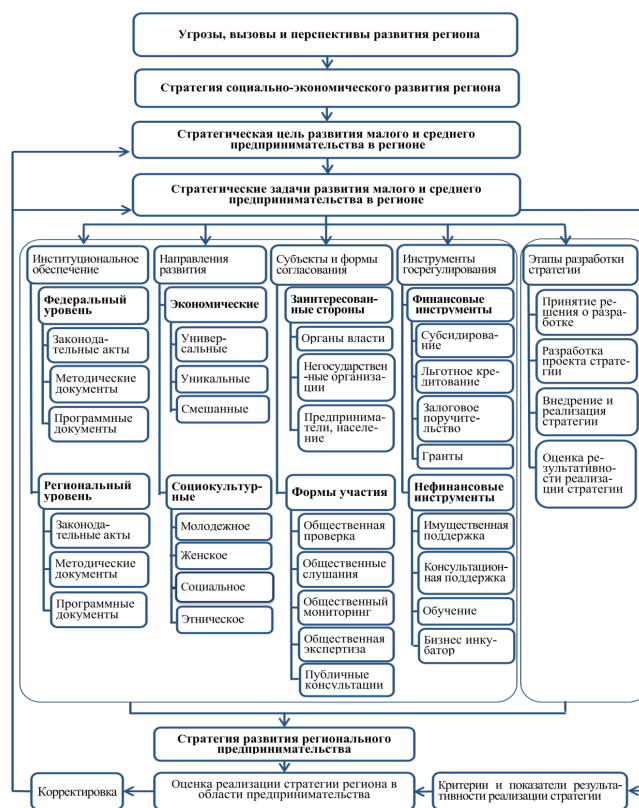
Выгодой для предпринимателя от консультационной поддержки может быть экономия средств при грамотном решении организационно-технических вопросов, например, по вопросам финансового планирования, маркетингового сопровождения, патентно-лицензионного сопровождения, по подбору персонала, по вопросам применения трудового законодательства Российской Федерации и др.

Косвенной выгодой государства, при осуществлении консультационной поддержки предпринимательства, можно считать поступление налогов от деятельности предпринимателей, поскольку благодаря консультационной поддержке у предпринимателей возрастают шансы продолжить развитие своего дела, увеличить свой доход и сумму на уплату налогов соответственно, а так же снижается нагрузка на правоохранительные органы при правильном оформлении деятельности МСП.

Рентабельность обучения предпринимателей и со-

трудников МСП тоже можно вынести в отдельный показатель, воспользовавшись формулой (3), где B - выгода государства от обучения предпринимателей и сотрудников МСП, C_p – затраты государства на обучение предпринимателей и сотрудников МСП.

Выгода предпринимателей при обучении может выражаться в повышении грамотности в сфере управления бизнесом, повышении эффективности работы своих сотрудников. Для государства в этом случаи выгодой станет, например, снижение затрат на выплаты пособий по безработице, поскольку образуются новые рабочие места для проведения обучения предпринимателей и сотрудников МСП, а также снижается доля увольнений из МСП.



Источник: составлено авторами на основе диссертации Шумик Е.Г. «Методическое обеспечение разработки стратегии динамического развития предпринимательства в регионе»

Рисунок 1 – Механизм разработки стратегии динамического развития предпринимательства в регионе

Для оценки же социокультурной значимости механизма (рис. 1) обратимся к следующим показателям: отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения по категориям граждан и социальная ответственность предпринимательства.

Отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения по категориям можно вычислить по формуле (4),

$$P_e = \frac{N_e}{E_{ap}}$$

где P_e – уровень занятости населения, N_e – численность занятых в малом и среднем предпринимательстве по категориям, E_{ap} – общая численность экономически активного населения. Категории населения для более эффективной оценки можно выделить следующие: молодёжь, женщины, пенсионеры и др.

Показатель социальной ответственности предпринимательства высчитывается по формуле (5),

$$S_r = \frac{F_s}{N_b}$$

где S_r – социальная ответственность предпринимательства, F_s – объемы средств, выделенных субъектами малого и среднего бизнеса на реализацию социальных проектов и программ, N_b – число предприятий МСП [18]. Данный показатель характеризует вклад МСП в решение социально значимых вопросов: создание новых рабочих мест, обеспечение занятости и покупательной способности населения, и т.д. [19] [20].

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления.

Таким образом, возникает возможность оценить, в каком состоянии находится каждый блок в отдельном регионе. В зависимости от региона, учитывая такие сферы как социальная, бюджетная, финансовая, инвестиционная, одинаковый показатель одного и того же блока может иметь разное значение, как положительное, так и отрицательное. Такой анализ позволит выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для развития МСП. Для объективности проведения исследования необходимо пользоваться достоверной и полной статистической информацией, которая используется при вычислении показателей, что не всегда является возможным [21].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Электронная газета Ведомости URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/03/30/683339-mali-sredniy-biznes> (дата обращения: 05.05.2019)
2. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России недостаточна, заявили в Счетной палате // Парламентская газета. URL: <https://www.pnp.ru/economics/dolya-malogo-i-srednego-biznesa-v-vvp-rossii-ndostatochna-zayavili-v-schyotnoy-palate.html> (дата обращения: 05.05.2019)
3. Chepurenkova A. Informal entrepreneurship under transition: Causes and specific features // *Soziologie des Wirtschaftlichen*. Boegenhold D. (ed.). Springer, 2014. P. 361–382
4. Terenteva T.V., Shumik E.G. Problems of enterprise system development in the Primorye territory // *Middle East Journal of Scientific Research*. 2013. T. 13. № SPLISSUE. – P. 83–90 (0,7 п.л.; авт. 0,3 п.л.).
5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства // Министерство экономического развития Российской Федерации // Электронный ресурс. URL: <http://smb.gov.ru/> (дата обращения 05.05.2019)
6. Кульман А.А. Экономические механизмы // Издательская группа «Прогресс»; «Универс». 1993. С.192.
7. Полянский А.И., Соловьев М.М. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости // *Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование*. 2001. № 4 (9). С.16-20.
8. Бычкова А.Н. Экономические механизмы сферы воспроизводства основного капитала в промышленности России // *Вестник новосибирского государственного университета*. 2011, № 11(1). С. 5-15.
9. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007. №1 (Приложение). URL: <http://institutiones.com/theories/259-----2007---1.html> (дата обращения 06.05.2019)
10. Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2010. №4. С.37-43.
11. Брялина Г.И. Механизмы поддержки развития малого бизнеса в России // *Инженерный вестник Дона*. 2011. №1 (15). С. 89-93.
12. Тойшева О.А. Механизмы управления предпринимательской средой как элемент экономического развития предпринимательства России // *Вестник университета (Государственный университет управления)*. 2012. №9 (1). С. 60-64.
13. Полякова Т.В. Механизмы развития малого и среднего предпринимательства в России и Орловской области // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. 2015. №1 С. 267-273.
14. Мишурова И.В. Организационно-экономические условия и механизмы развития малого предпринимательства в региональной экономике. 2000. С. 369. URL: <http://www.dslib.net/economika-predprinimatelstva/organizacionno-jekonomicheskie-uslovija-i-mehanizmy-razvitiya-malogo.html> (дата обращения 07.05.2019)
15. Цыпина С.И. Использование механизма лизинга для развития предпринимательства и реализации промышленной политики России // *Экономика. Налог. Право*. 2014. №4. С. 128-133.
16. Рентабельность инвестиций. URL: <http://svoedelo-kak.ru/ekonomika/rentabelnost-investitsij.html> (дата обращения: 08.05.2019)
17. Портал Государственных программ Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://programs.gov.ru/Portal/>
18. Щемелин С.А. Крузликова О.В. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс] / С.А. Щемелин // URL: http://rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42513.doc.htm (дата обра-

щения 10.05.2019).

19. Смицких К.В. Социально-экономическая оценка динамической эффективности развития предпринимательства на основе стейкхолдерского подхода 2016 С. 89-91. URL: <http://www.uiec.ru/content/files/Smitskihhdissertaciya.pdf>
20. «Экономика и социум» № 2(7) 2013. Электронное научно-практическое периодическое издание URL: [http://www.iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%202\(7\)%20-3.pdf](http://www.iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%202(7)%20-3.pdf)
21. Чижева Е.Н., Брежнева А.Н. Проблема трактовки экономической эффективности как экономической эффективности [Электронный ресурс] / Е.Н. Чижева, А.Н. Брежнева / URL: <http://techros.ru/text/2921>
22. Varkulevich T.V., Shumik E.G., Baturina O.A. Strategic partnership of universities as a tool of territorial development dynamics: regional aspect // *Espacios*. 2018. T. 39. № 2. P. 31-42.
23. Бараткова В.В. Формирование механизмов эффективного управления развитием малого предпринимательства в муниципальном образовании // *Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики*. 2016. С. 35-38.
24. Безимкулов М.Ш. Проблемы совершенствования институциональных механизмов содействующих развитию предпринимательства в Кыргызской республике // *Известия вузов (Кыргызстан)*. 2014. №11. С. 89-91
25. Бухтиярова Т.И., Демьянов Д. Г. Организационно-экономический механизм стратегического управления развитием предпринимательства региона // *Агропродовольственная политика России*. 2017. №2 (62). С. 52-56
26. Grynko T.V., Gviniashvili T.Z. Organisational and economic mechanism of business entities' innovative development management // *ЭКОНОМИЧНИЙ ЧАСОПИС-XXI*. 2017. № 5-6 (165). С. 80-83.
27. Miller D. The correlates of entrepreneurship in three types of firms // *1983. Management Science*. 1983. №. 29. P. 770– 791.
28. Фридман, Ю.А. Г.Н. Речко, Н.А. Оськина Предпринимательство в регионах России: конкурентные позиции // *Региональная экономика. Юг России*. 2013. № 2. С. 37–42.
29. Черняк, Е.Г. Модель формирования стратегии экономического роста приграничного региона // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2010. №. 5.
30. Молчан, А.С. Государственная поддержка субъектов регионального предпринимательства как фактор экономического регулирования развития деловой среды региона // *Научные труды Кубанского государственного технологического университета*. 2015. № 2. С. 126–142.
31. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
32. Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»
33. Александрин Ю.Н. Модернизация российской экономики и новые институты развития малого бизнеса // *Инновации, технологии, экономика (ИНТЭК-2011). Материалы международной научно-практической конференции*. Иваново, 17-18 марта 2011 г.
34. Франовская Г.Н. Мировые тенденции развития малого предпринимательства // *Современная экономика: проблемы и решения*. 2010. № 3(3).
35. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов // *Вопросы экономики*. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
36. Сироткина Н. В. Научно-производственные кластеры: теория и практика управления российскими регионами / Н. В. Сироткина, Ю. А. Ахенбах. – Воронеж: Научная книга, 2012. – 533 с.
37. Сердюкова Ю. С., Валиева О. В., Суслов Д. В., Старков А. В. Инновационная система в регионах России: оценка состояния и развития // *Регион: экономика и социология*. 2010. № 1. С. 179–197
38. Цитирование:
39. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007. №1 (Приложение). URL: <http://institutiones.com/theories/259-----2007---1.html> (дата обращения 10.05.2019)
40. Бычкова А.Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2010. №4. С.37-43. (дата обращения 10.05.2019)
41. Полякова Т.В. Механизмы развития малого и среднего предпринимательства в России и Орловской области // *Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки*. 2015. №1 С. 267-273. (дата обращения 10.05.2019)

Статья публикуется при поддержке гранта РФФИ «Модель динамического развития предпринимательства» (17-32-01080-ОГН ОГН-МОЛ-А2)

Статья поступила в редакцию 15.07.2019
Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 336.713

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0095

**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

© 2019

Исаева Патимат Гаджиевна, кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»**Эмирбекова Саният Назировна**, бакалавр, студент экономического
факультета направления «Экономика»*Дагестанский государственный университет**(367000, Россия, Махачкала, улица Батырая, 4, e-mail: sonya2376541@mail.ru)*

Аннотация. На сегодняшний день ипотека – один из наиболее популярных инструментов приобретения жилой недвижимости. Нехватка жилья оказывает влияние на все сферы жизни граждан — социальную, профессиональную, личную, семейную жизнь. Решением вопроса на сегодня является эффективное оформление ипотеки. Этот метод кредитования стал настоящим спасением для большинства малоимущих и молодых семей, которые не в состоянии позволить себе полную стоимость квартиры или комнаты. Поэтому вдвойне важно совершенствовать и развивать систему ипотечного кредитования, которая может дать шанс всем желающим приобрести необходимые квадратные метры для проживания. Основная цель: исследование механизма ипотечного кредитования на современном этапе, выявление проблем и перспектив его развития. Ипотечное кредитование остается востребованным банковским продуктом со стороны населения даже в условиях сложной экономической ситуации и сокращения реальных доходов населения. Существуют различные факторы, которые тормозят развитие ипотечного жилищного кредитования и существуют факторы, которые стимулируют развитие ипотечного жилищного кредитования. Задачей развития рынка ипотечного кредитования на государственном уровне является минимизация негативных факторов и стимулирование благоприятных факторов с целью развития ипотечного жилищного кредитования в стране.

Ключевые слова: рынок ипотечного кредитования, первичная и вторичная недвижимость, ипотечный портфель, процентная ставка, первоначальный взнос, доходы населения, просроченная задолженность.

**ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MORTGAGE MARKET
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

© 2019

Isayeva Patimat Gadjeva, candidate of economic Sciences, associate Professor
of Department “Audit and economic analysis”**Emirbekova Saniyat Nazirovna**, 3rd year student of the faculty of Economics
*Dagestan State University**(367000, Russia, Makhachkala, street Batyra 4, e-mail: sonya2376541@mail.ru)*

Abstract. Today mortgage – one of the most popular tools for the acquisition of residential real estate. The lack of housing has an impact on all spheres of life of citizens — social, professional, personal, family life. The solution to the problem today is the effective registration of mortgages. This method of lending has been a real lifesaver for most poor and young families who cannot afford the full cost of an apartment or room. Therefore, it is doubly important to improve and develop the system of mortgage lending, which can give a chance to everyone who wants to buy the necessary square meters for living. The main goal: to study the mechanism of mortgage lending at the present stage, to identify problems and prospects of its development. Mortgage lending remains a popular banking product on the part of the population, even in a difficult economic situation and the reduction of real incomes. There are various factors that hinder the development of mortgage lending and there are factors that stimulate the development of mortgage lending. The objective of the development of the mortgage market at the state level is to minimize negative factors and stimulate favorable factors for the development of mortgage lending in the country.

Keywords: mortgage market, primary and secondary real estate, mortgage portfolio, interest rate, down payment, household income, overdue debt.

На сегодняшний день ипотечное кредитование оказывает значительное влияние на жизнь граждан России. Данный вывод мы можем сделать из того, что по данным статистики за последние годы, стремительно растут цены на недвижимость и по этой причине для большинства россиян купить ее без использования ипотеки становится трудно.

Ипотечное кредитование дает возможность населению Российской Федерации приобрести необходимые квадратные метры и начать ими пользоваться, при этом отдавая лишь первоначальную сумму. Это и способствует развитию рынка ипотечного кредитования. Сумма первоначального взноса зависит от конкретного банка, так как каждый банк имеет свою процентную ставку по кредитам, она варьируется примерно от 10% до 30% стоимости недвижимости. Оставшуюся сумму делят на аннуитентные платежи, которые выплачиваются ежемесячно в течение 10-25 лет. Но главный минус ипотечного кредитования заключается в том, что итоговая сумма кредита становится выше начальной стоимости жилья в два – три раза, а это в свою очередь негативно сказывается на уровне материального благосостояния потенциальных заемщиков.

В 2018 году выдачи ипотеки возросли на 48% и показали рекордный объем 3 трлн рублей. Объем ипотечного портфеля также вырос на 23%, до 6,3 трлн рублей,

тем самым обогнав по темпам прироста другие сегменты розничного кредитования. Спрос на ипотеку в значительной степени сосредоточился в сегменте кредитов с первоначальным взносом менее 20% – их доля выросла с 37 до 46% за 2018 год. Сокращение первоначального взноса и низкие ставки привели к росту среднего размера ипотечного кредита. Однако для должного обслуживания ипотеки в условиях стагнации реальных доходов населения сроки кредитования в 2018-м увеличились – в среднем более чем на год, до 16,6 лет [1].

В 2018 году цены на первичное жилье имели стабильный рост, и в 2019-м положительная динамика усилится. Увеличивающаяся разница в ценах на первичное и вторичное жилье, а также уменьшение количества новых объектов на рынке привели к опережающему росту спроса на приобретение вторичного жилья: выдачи на готовое жилье прибавили 53 против 38% в сегменте новостроек. Но согласно рейтинговому агентству «Эксперт РА» можно сказать, что в долгосрочной перспективе новый механизм финансирования долевого строительства будет способствовать повышению доверия к рынку первичной недвижимости, что позитивно отразится на спросе на ипотеку в этом сегменте.

Для начала, рассмотрим рынок ипотечного кредитования в РФ по данным РИА рейтинга российских ипо-

точных банков по итогам первого полугодия 2018 года (рис. 1). На рисунке 1 представлены ипотечные портфели различных банков, степень просроченной задолженности по ним, размер и число выдач физическим лицам по цели, видам недвижимого имущества и регионам предоставления кредита. Так же мы рассмотрели первоначальный взнос, срок и средние процентные ставки по ипотечным кредитам.



Рисунок 1 - Конкурентная среда ипотечного кредитования среди банков за 2018 год [2].

На основе данного рисунка 1, можно сделать вывод, что главным участником рынка ипотечного кредитования за 2018 год является Сбербанк России, его доля составляет 62% всех остальных участников. Второе место занимает ВТБ, имеющий 21,2 %, остальные 16,8% занимают иные участники.

Многие участники на рынке ипотечного кредитования интенсивно наращивали объемы, ипотечного кредитования. Госбанки оказались самыми активными – их объем выдач возрос на 53 против 42% у частных игроков. Доля ипотечных кредитов банков с государственным участием выросла с 85,7 до 86,6%, при всем этом доля Сберегательного банка, как лидера рынка по объему кредитования снизилась с 54 до 52%. Первенство по темпам прироста в числе топ-20 банков по причине эффекта низкой базы занял «АЛЬФА-БАНК» (+1 175%), который вернулся на рынок ипотечного кредитования в конце 2017-го, в первую тройку лидеров по темпам прироста вошли «СМП Банк» (+122%) и Банк «ФК Открытие» (+174%).

Для того, чтобы изучить ситуации в отношении отдельных кредитных организаций аналитики РИА Рейтинг подготовили рейтинг крупнейших банков по выдаче ипотечных кредитов на 1 января 2019 года. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Рейтинг крупнейших банков по объему выдачи ипотеки в 2018-2019 году [3]

Название банка	Место на 01.01.19	Место на 01.01.18	Объем выданной ипотеки на 1 января 2019 года, млрд руб.	Прирост В 2018 году	Количество ипотечных кредитов в 2018 году, тыс. руб.	Ипотечный портфель (с учетом покупок прав требований) на 01.01.19, млрд руб.
ПАО Сбербанк (лиц. 1481)	1	1	1615.2	44.0%	851.3	3779.1
Банк ВТБ (ПАО) (лиц. 1000)	2	2	589.8	12391.5 %	248.3	1099.7
Банк ГПБ (АО) (лиц. 354)	3	3	152.7	83.6%	61.9	375.2
АО "Россельхозбанк" (лиц. 3349)	4	4	127.9	74.3%	68.7	239.9
АО "КБ ДельтаКредит" (лиц. 3338)	5	5	70.6	33.4%	27.0	177.9
ПАО Банк "ФК Открытие" (лиц. 2209)	6	11	38.8	164.0%	15.6	113.3
АО Райффайзенбанк (лиц. 3292)	7	7	37.5	20.5%	11.8	73.8
ПАО "БАНК УРАЛСИБ" (лиц. 2275)	8	8	31.4	12.6%	14.5	70.4
ПАО "Совкомбанк" (лиц. 963)	9	9	28.8	46.8%	27.6	54.7
Банк "Возрождение" (ПАО) (лиц. 439)	10	12	28.5	77.9%	10.6	54.0

*составлена автором на основе отчетных данных ЦБ

На основе данных, приведенных в таблице 1, можно сделать следующий вывод: Сбербанк продолжает держать первые позиции по объему выданных ипотечных кредитов, прирост в 2018 году составляет 44% по сравнению с предыдущим годом, данный факт свидетельствует о повышенном доверии населения к банку и увеличении спроса на жилье. Отдельно стоит отметить ВТБ, который увеличил свой результат на 50% в 2018 году по сравнению с предыдущим годом, благодаря своей программе. ПАО Банк «ФК Открытие» улучшил свои показатели и переместился с 11 на 6 место по объему выдачи ипотеки.

По результатам 2018 года объем совокупного ипотечного портфеля банков-участников рейтинга составил 5,2 трлн руб., увеличившись за год на 23% (прирост за полгода составил 11%). На Сбербанк РФ приходится более 61% ипотечного портфеля всех банков-респондентов, он занимает лидирующую позицию в рейтинге, что вполне ожидаемо. На втором месте по объему портфеля стал банк ВТБ (с долей 22,2% от общего объема). Третье место заняла группа SGV РФ (3,6% всего портфеля). Что касается остальных игроков, им отводится менее 12% совокупного портфеля. Кроме того, по итогам 2017 года третье и четвертое место с долями 4,88% и 3,42% занимали Газпромбанк и Россельхозбанк соответственно. Для данного исследования банки необходимой информации не предоставили.

По итогам 2018 года согласно данным Центрального Банка РФ в стране 257 банков имели на балансе ипотечные кредиты, а выдачу ипотеки осуществляли лишь 208 банков. Кроме того, большинство выдающих ипотеку банков имеют небольшой объем выдачи таких кредитов. Например, в 2018 году только 48 банков выдали кредиты на 500 миллионов рублей и более, а уровень в 1 миллиард рублей смогли осуществить 38 банков. Таким образом, значительное влияние на ипотеку в целом оказывают около 30 банков, а имеют достаточную долю рынка только 15 банков.

Размер ставки ипотечного кредитования напрямую зависит от учетной ставки Центрального Банка РФ. Банк России говорит о предстоящем удешевлении ипотеки в 2019 году. В июне 2017 года, регулятор решил понизить размер средней ставки до 9,5 %, что непосредственно позволит всем банкам снизить цены на заемные средства. Однако хочется подчеркнуть, что последующее снижение ставки будет зависеть от экономического положения в стране.

Хочется отметить, что развитие банковского сектора и динамика количественных характеристик во многом зависит от темпов финансового развития региона, охватывая такие важные показатели, как степень инфляции, объем ВРП, доля наличных и безналичных форм расчетов и т. д.

Таким образом, в настоящее время выделяются следующие тенденции развития рынка ипотечного кредитования:

- рост совокупного объема предоставленных жилищных кредитов;
- сокращение количества банков, предоставляющих ипотечные кредиты
- увеличение просроченной задолженности в рублях и сокращение задолженности в иностранной валюте;
- увеличение доли ипотечных жилищных кредитов, предоставляемых в национальной валюте;
- снижение ставок по ипотечному кредитованию в рублях и иностранной валюте, а также увеличение сроков кредитования;
- рост объема досрочно погашенных ипотечных кредитов [4].

Из вышесказанного необходимо отметить то, что обеспечение населения ипотечными кредитами способствует повышению социального положения россиян. Не что иное, как ипотечное кредитование является одним из основных факторов формирования полноценного сред-

го класса общества, так как у населения появляется возможность приобрести свое жилье. Помимо этого, ипотечное кредитование способно благоприятно сказаться на экономическое и социальное развитие России, то есть с помощью механизмов кредитования можно значительно повысить уровень экономического развития государства, так как повышение спроса на ипотеку повлечет за собой рост числа новостроек, а это в свою очередь повысит активность некоторых отраслей промышленности, увеличив объемы производства, а также даст реальную возможность для его модернизации.

Таким образом, по итогам 2018 года банками выдано 1 472 000 кредитов на общую сумму более 3 трлн рублей. Начавшийся в июле тренд на повышения ставок не позволил осуществиться самым оптимистическим прогнозам, однако обеспечил рост объемов кредитования на 33%: ипотечный кредитный портфель достиг отметки в 6,5 трлн рублей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вяткина К.А., Харченко Л.В. Современное состояние и проблемы ипотечного кредитования в российской федерации // Научное общество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XLVII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12(47) 2019.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://www.banki.ru/news/research/?id=10678599> (дата обращения (01.10.2018)
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/ipoteka_2018 (дата обращения: 18.04.2019)
4. Ипотека в России в 2019 году: прогнозы, ставки, условия и стоит ли брать. URL: <https://ipotekaved.ru/v-rossii/ipoteka-2019.html> (дата обращения: 18.04.2019)

Статья поступила в редакцию 10.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

УДК 330.123.6

DOI: 10.26140/anie-2019-0803-0096

ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА

© 2019

Юрченко Наталья Александровна, доцент

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(690014, Россия, Владивосток, ул. Гоголя, 41, e-mail: Natalya.Yurchenko@vvsu.ru)*

Аннотация. Одним из факторов конкурентоспособности университета является его инновационное развитие. Благодаря инновационному развитию происходит качественное изменение как внутренних (организационно-управленческих, научно-образовательных, кадровых, финансово-экономических, международных и др.) так и внешних (взаимосвязи с заинтересованными субъектами внешней среды: бизнес-структурами, работодателями, органами власти, СМИ и др.) процессов. Открытые инновации как модель управления в настоящее время все чаще используются во многих отраслях экономики. Автором предлагается применить концепцию и к сфере образования, выявить основных субъектов открытых инноваций, принципы и условия их взаимодействия.

Ключевые слова: образование, инновационное развитие университета, инновации, открытые инновации, концепция, конкурентоспособность.

APPLICATION OF THE OPEN INNOVATION CONCEPT FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UNIVERSITY

© 2019

Yurchenko Natalya Aleksandrovna, Associate Professor

*Vladivostok State University of Economics and Service
(690014 Russia, Vladivostok, Gogolya st. 41, e-mail: Natalya.Yurchenko@vvsu.ru)*

Abstract. One of the factors of university competitiveness is its innovative development. Thanks to innovative development, there is a qualitative change in both internal (organizational and managerial, scientific and educational, personnel, financial and economic, international, etc.) and external (interrelations with stakeholders of the external environment: business structures, employers, authorities, the media and other) processes. Open innovations concept as a management model is now increasingly used in many sectors of the economy. The author offers to apply the concept to the field of education, to identify the main subjects of open innovation, the principles and conditions of their interaction.

Keywords: education, university innovative development, innovation, open innovations, concept, competitiveness

В развитых и в некоторых развивающихся странах инновационная направленность высших учебных заведений рассматривается в качестве источника экономического развития и является основной составляющей национального богатства. Проблема инновационного развития вузов актуальна и для России. В целом ряде нормативно-правовых документов стратегического и программного характера транслируется тезис о том, что необходимым условием для формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, являющейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества [1]; а также, что развитие сферы образования будет направлено на повышение глобальной конкурентоспособности российского образования [2].

Таким образом, недооценка вопроса инновационного развития университетов затрудняет реализацию обозначенной правительством страны стратегии формирования национальной инновационной системы и сдерживает процесс развития конкурентоспособной системы высшего образования [3].

Теоретической и методической базой исследования послужили работы российских и зарубежных авторов по проблемам инновационного развития университета и открытых инноваций.

Основываясь на изучении понятия «инновационное развитие университета» в современной российской научной литературе, можно выделить два подхода к его пониманию.

Первый подход нашел отражение в работах таких ученых как Ворошилова Л.Л., Тарабаева В.Б. [4], Третьяк Н.А., Филиппов В.М. и других и рассматривает инновационное развитие университета как *процесс* его изменения из одного качественного состояния в другое.

Так, Ворошилова Л.Л. под инновационным развитием вуза понимает целенаправленный и необратимый, происходящий во времени процесс трансформации вуза из одного состояния, в другое, который характеризуется внедрением прогрессивных обновлений, позволяющих повысить качество образования и конкурентоспособность образовательных услуг [5].

Третьяк Н.А. считает, что инновационное развитие

образовательных систем означает поступательный процесс поиска и реализации новых способов достижения стратегических целей образовательной организации, сбалансировано охватывающий все значимые области ее функционирования, опирающийся на внутренний потенциал и необходимость адаптации к изменяющимся условиям внешней среды [6].

С точки зрения Филиппова В.М., инновационное развитие университета – процесс комплексного, одновременного использования инноваций во всех сферах его деятельности: образовательной, финансово-экономической, управленческой, научно-исследовательской и других сферах [7].

Второй подход к пониманию инновационного развития университета трактует его как *деятельность*, направленную на некие преобразования как внутри университета, так и во взаимодействии его с внешней средой с целью достижения существенных результатов.

Например, Кондрашова О.И. и Колонтаевская И.Ф. считают, инновационное развитие высших образовательных учреждений представляет собой целенаправленную деятельность, ориентированную на кардинальные организационно-структурные и содержательно-образовательные преобразования вузов, способствующие значительному росту эффективности их образовательной, научно-технической и предпринимательской деятельности и позволяющие достигать значимых научно-технических и образовательных результатов, существенно влияя на состояние и качественное развитие инновационной экономики в стране, а также обеспечивать высокую степень конкурентоспособности и профессиональной компетентности выпускников вузов [8].

Кобылина Е.В. в своей работе рассматривает понятие «инновационное развитие вуза», как деятельность, направленную на воспроизводство инновационного потенциала, формирование инновационной структуры, интеграцию всех уровней образования с академической наукой, бизнесом и властными структурами, повышающая адаптивность научно-образовательного комплекса к требованиям внешней среды [9].

Тем не менее, авторы обоих подходов считают, что инновационное развитие вузов предполагает значитель-

ные изменения в их структуре и системе управления, преобразования во всех основных направлениях деятельности университетов, а также во взаимодействии с субъектами внешней среды. Оба подхода также едины во мнении, что инновационное развитие университета приведет его к повышению качества образования и усилению конкурентоспособности образовательных учреждений на рынке образовательных услуг. Таким образом, инновационное развитие становится одним из неотъемлемых и определяющих факторов, формирующих конкурентоспособность вуза как на национальном, так и на международном рынках образовательных услуг.

Автором концепции открытых инноваций является профессор Калифорнийского университета из Беркли Генри Чесбро, который в 2003г. первым ввел в научный оборот термин «открытая инновация» в своей книге, «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» [10]. Старые подходы Г. Чесбро противопоставляет новым современным основам эффективной инновационной деятельности, на которых уже развиваются некоторые передовые компании. Новые подходы Г. Чесбро называет «открытыми инновациями», подразумевая при этом, что при управлении инновационными процессами организациям не следует замыкаться на внутренней среде.

В 20 веке преобладала концепция развития инновационной деятельности на основе традиционной вертикальной интеграционной модели, когда конкурентное преимущество компаний достигалось за счет функционирования крупных научно-исследовательских лабораторий, разрабатывающих технологии, которые, в последствии, использовались для создания новых продуктов. Однако, в конце 20 века, произошли структурные изменения: увеличение мобильности работников, занятых научно-исследовательскими разработками, рост доступности венчурного капитала; а также произошло нарастание процессов экономической интеграции, интернационализации хозяйственной деятельности, развитие глобализации и появление новых информационно-коммуникационных возможностей. Данные факторы значительно повлияли на снижение эффективности инновационной деятельности, основанной на использовании закрытых инновационных процессов.

Концепция открытых инноваций определяет процесс исследований и разработок как открытую систему. Компания может привлекать новые идеи и выходить на рынок с новым продуктом не только благодаря собственным внутренним разработкам, но также в сотрудничестве с другими организациями.

Вслед за иностранными учеными (Г. Чесбро, Дж. Вест, С. Галлагер, Г. Шварц) [11] российские авторы продолжают развивать концепцию открытых инноваций и адаптировать ее к российским реалиям. Так, Абузярова М.И. считает, что открытые инновации - это подход в менеджменте, предполагающий большую интенсивность во взаимодействии с внешней средой по поводу использования интеллектуальных ресурсов внешних НИОКР, внешних конкурентных преимуществ и внешних талантливых кадров с целью получения максимальной прибыли компании за счет активизации обмена используемыми ресурсами [12].

В рамках данного исследования предлагается применить концепцию открытых инноваций для инновационного развития университета. В данном контексте инновационное развитие университета можно определить, как качественный переход состояния университета в результате разработки и внедрения нововведений во все направления его деятельности посредством интенсивного обмена ресурсами с субъектами внешней среды на принципах открытости, паритетности и доступности.

Целью инновационного развития университета будет являться повышение конкурентоспособности университета. Задачи же инновационного развития университета обусловлены основными направлениями деятельности

университета:

- в образовательной деятельности задачами инновационного развития могут являться внедрение инноваций в образовательные технологии, в структуру образовательного процесса, в профориентационную деятельность, в мотивацию студентов;

- в научно-исследовательской деятельности такими задачами выступают инновации в мотивации сотрудников на научную деятельность и научное сотрудничество с субъектами внешней среды;

- в международной деятельности – внедрение инновации в продвижение образовательных услуг на внешний рынок, инновации в экспорте образовательных услуг, в обеспечении академической мобильности студентов и преподавателей;

- в финансово-экономической деятельности – инновации в привлечении внебюджетных средств университета.

- в социальной деятельности - инновации в сотрудничестве и партнерстве с работодателями, инновации во взаимодействии с выпускниками;

- в развитие инфраструктуры - инновации в информационно-техническом обеспечении,

- в совершенствовании кадрового состава - инновации в мотивации сотрудников на профессиональный рост и рейтинговой оценке их деятельности, инновации в системе внутреннего маркетинга и корпоративной культуры университета

Основой для взаимодействия университета с субъектами в процессе инновационного развития как раз и должна стать концепция открытых инноваций. Субъектами, вовлеченными в процесс инновационного развития университета, помимо него самого, могут выступать, другие университеты региона, бизнес-структуры, работодатели, общественные организации, профессиональные сообщества, органы власти, СМИ, потребители. Различные субъекты, представленные на рисунке 1, имеют возможность сотрудничать с университетом на разных этапах жизненного цикла инноваций (создание, внедрение, реализация, потребление), а также по всем направлениям деятельности университета. Таким образом, университет становится открытым инновационным центром, который будет более конкурентоспособен на рынке при условии взаимного сотрудничества с перечисленными независимыми участниками рыночной среды.

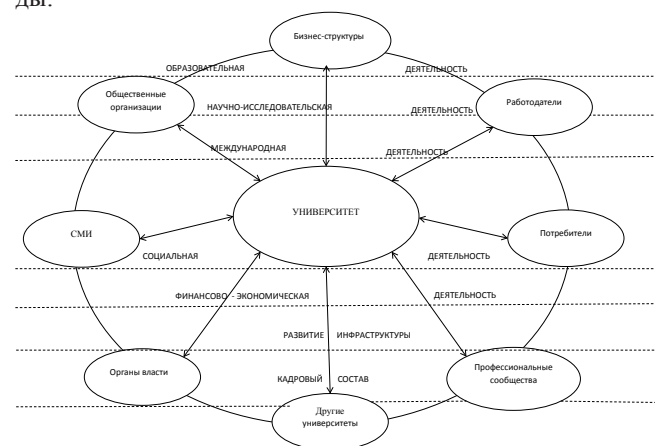


Рисунок 1 – Субъекты, вовлеченные в процесс инновационного развития университета

Основываясь на положениях данной концепции, можно сформулировать принципы взаимодействия субъектов в рамках инновационного развития университета:

Коммуникация университета с внешней средой и мотивация ее субъектов на сотрудничество. Результатом такой коммуникации должно стать свободное и добро-

вольное заинтересованное взаимодействие субъектов.

Создание интегрированных многосубъектных сообществ для совместного проведения исследований и разработок инноваций для достижения единой бизнес-цели сотрудничества, а также бизнес-целей отдельных участников сообщества (на условиях открытости, паритетности и доступности). Подобные сообщества могут быть эффективными при экспорте образовательных услуг российских вузов на внешний рынок [13].

Активизация обмена используемыми ресурсами между субъектами открытой инновационной модели сотрудничества. Ресурсы (интеллектуальные, технические, финансовые, трудовые и т.д.) для создания инноваций могут быть рассредоточены между субъектами взаимодействия. Доступ к ресурсам на паритетных началах позволит значительно сократить издержки на создание инновации и ускорить ее внедрение.

Создание и трансфер инноваций для обеспечения инновационного развития университета и повышения его конкурентоспособности.

В качестве условий реализации инновационного развития университета можно выделить следующие три:

- открытость – свободное и добровольное заинтересованное взаимодействие субъектов механизма;
- доступность – своевременный доступ всех субъектов механизма к ресурсам и производимым инновационным результатам;
- паритетность – равноправие сторон в процессе производства инноваций с учетом их взаимных интересов
- полезность – взаимопользные результаты сотрудничества.

Таким образом, университет может стать открытым инновационным центром, который будет более конкурентоспособен на рынке при условии взаимного сотрудничества с другими вузами-актерами рынка образовательных услуг, бизнес-структурами, работодателями, потребителями, отраслевыми / профессиональными сообществами, органами власти, СМИ и общественными организациями и объединениями. Открытые инновационные процессы всех видов деятельности вуза (образовательной, научно-исследовательской, международной, социальной, предпринимательской) предполагают свободное и добровольное заинтересованное взаимодействие перечисленных независимых участников в условиях высококонкурентной и динамичной рыночной среды с целью взаимовыгодного сотрудничества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030г. Министерство экономического развития РФ, март 2013г. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf>
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года Министерство экономического развития РФ, 28 ноября 2018г. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9e711dab-fec8-4623-a3b1-33060a39859d/prognoz2036.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9e711dab-fec8-4623-a3b1-33060a39859d>
3. Гордашикова О.Ю. Инновационное развитие вуза как эффективная форма повышения качества образования. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitiye-vuza-kak-effektivnaya-forma-povysheniya-kachestva-obrazovaniya>
4. Тарабаева В.Б., Инновационное развитие вузов: проблемы управления конфликтами. Белгород: Изд-во БелГУ, 2007. – 324 с.
5. Ворошилова Л.Л. Инновации и конкурентоспособность вуза на рынке образовательных услуг. // Российское предпринимательство. 2002. № 11. С.35-40.
6. Третьяк Н. А. Инновационное развитие образовательных систем: категориальный смысл // Крымский научный вестник. № 2-3 (14-15). 2017. С. 66–73.
7. Филиппов В.М. Управление в высшей школе: опыт, тенденции, перспективы. Аналитический доклад / руководитель авторского коллектива В.М. Филиппов. – М.: Логос, 2005. – 540с.
8. Кондрашова О.И., Колонтаевская И.Ф. Зарубежный опыт инновационного развития вузов. - Альманах современной науки и образования, № 11 (78) 2013. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: http://scjournal.ru/articles/issn_1993-5552_2013_11_24.pdf
9. Кобылина Е.В. Экономические и налоговые перспективы и проблемы инновационной деятельности в вузах России // Налоги. 2006. № 3. С. 70-75.

10. Чесбро Г. Открытые инновации / Пер. с англ. В. Н. Егорова. М.: Поколение, 2007.

11. West J., Gallagher S. Challenges of open innovation: the paradox of firm investment in open-source software // R&D Management. 2006.

12. Абузьярова М. И. Сущность управления открытыми инновациями как современной моделью инновационного менеджмента Вопросы экономики и права. 2015. № 7. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: https://law-journal.ru/files/pdf/201507/201507_98.ppd.

13. Юрченко Н.А., Ворожбит О.Ю., Осипов В.А. Управление продвижением российских образовательных услуг на внешний рынок на основе инновационных стратегий. Современные исследования социальных проблем. 2012. № 12 (20). [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-prodvizheniem-rossiyskih-obrazovatelnyh-uslug-na-vneshniy-rynok-na-osnove-innovatsionnyh-strategiy>

Статья поступила в редакцию 17.07.2019

Статья принята к публикации 27.08.2019

ТРЕБОВАНИЯ (краткие) К ПУБЛИКАЦИЯМ В ЖУРНАЛЕ:

Азимут научных исследований: педагогика и психология (№ 65 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0.801)

Сайт: <http://anipp.ru/>

(научные специальности:

- 13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования (педагогические науки),
- 13.00.02 – Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования) (педагогические науки),
- 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования (педагогические науки),
- 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки),
- 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки)

Азимут научных исследований: экономика и управление (№ 66 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0.733)

Сайт: <http://aniue.ru/>

(научные специальности:

- 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки),
- 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки),
- 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки),
- 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки),
- 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики (экономические науки),
- 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки),
- 23.00.01 – Теория и философия политики, история и методология политической науки (политические науки),
- 23.00.02 – Политические институты, процессы и технологии (политические науки),
- 23.00.03 – Политическая культура и идеологии (политические науки),
- 23.00.04 – Политические проблемы международных отношений, глобального и регионального развития (политические науки),
- 23.00.05 – Политическая регионалистика. Этнополитика (политические науки)

Балтийский гуманитарный журнал (№ 120 в Перечне ВАКа) – ИФ- 0.883)

Сайт: <http://bg-mag.ru/>

(научные специальности:

- 10.02.01 – Русский язык (филологические науки),
- 10.02.02 – Языки народов Российской Федерации (с указанием конкретного языка или языковой семьи) (филологические науки),
- 10.02.03 – Славянские языки (филологические науки),
- 10.02.04 – Германские языки (филологические науки),
- 10.02.05 – Романские языки (филологические науки),
- 10.02.14 – Классическая филология, византийская и новогреческая филология (филологические науки),
- 10.02.19 – Теория языка (филологические науки),
- 10.02.20 – Сравнительно-историческое типологическое и сопоставительное языкознание (филологические науки),
- 10.02.21 – Прикладная и математическая лингвистика (филологические науки),
- 10.02.22 – Языки народов зарубежных стран Европы, Азии, Африки, аборигенов Америки и Австралии (с указанием конкретного языка или языковой семьи) (филологические науки),
- 12.00.01 – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве (юридические науки),
- 12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право (юридические науки),
- 12.00.03 – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право (юридические науки),
- 13.00.01 – Общая педагогика, история педагогики и образования (педагогические науки),
- 13.00.02 – Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования) (педагогические науки)

Карельский научный журнал (входит в РИНЦ) - ИФ- 0.665

Сайт: <http://kn-mag.ru/>

(отрасли науки: педагогические науки; экономические науки; социологические науки)

Структурные параметры:

Статьи должны иметь элементы, отвечающие следующим параметрам:

1. Метаданные статьи на русском и английском языках (Научная специальность, УДК, DOI, название статьи, знак копирайта (авторского права), ФИО автора полностью, должность, организация, адрес организации, личная электронная почта, аннотация и ключевые слова) – не проверяются на антиплагиат.

2. Тело статьи:

А) ВВЕДЕНИЕ

- Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами.
- Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных ранее частей общей проблемы.
- Обосновывается актуальность исследования.

Б) МЕТОДОЛОГИЯ

- Формирование целей статьи.
- Постановка задания.
- Используемые методы, методики и технологии.

В) РЕЗУЛЬТАТЫ

- Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов.
- Сравнение полученных результатов с результатами в других исследованиях.

Г) ВЫВОДЫ

- Выводы исследования.
- Перспективы дальнейших изысканий в данном направлении.

3. Список литературы (не проверяется на антиплагиат).

Технические параметры:

Названия файла:

•Фамилия_направление_город (например: Иваненко_право_Киев, Романов_психология_Анадырь и т.д.)

Стандарты: шрифт Times New Roman, кегль – 10, междустрочечный интервал – 1, абзацный отступ – 0,5 см (это сделано для того, чтобы автор точно знал сколько страниц текста у него будут в журнале), все поля – 2 см, литература – В ПОРЯДКЕ ПОЯВЛЕНИЯ В ТЕКСТЕ (желательно не менее 20 наименований), редактор Word, тип файла – документ Word 97-2003 (обязательно).

Ключевые слова (три строчки) и аннотация (не менее 150-200 слов) на русском и английском.

Неразрывные пробелы между цифрами, инициалами и фамилией.

Не путать тире (–) и дефис (-).

Формулы оформляются через редактор формул «MathType» или «Microsoft Equation», размер символов - 10 (обязательно), длина формул не должна превышать 80 мм (обязательно), латинские символы набираются курсивом, греческие – прямым шрифтом, КИРИЛЛИЦА НЕ ДОПУСКАЕТСЯ).
Рисунки, выполненные векторной графикой, должны быть помещены одним объектом или сгруппированы. Сканированные рисунки исполнять с отдельной возможностью не менее 300 dpi.

Справочная информация:

1. Для определения УДК можно использовать следующие ссылки:

А) <http://teacode.com/online/udc/>

Б) <http://www.naukapro.ru/metod.htm>

2. Для перевода на английский или другие языки можно использовать следующие ссылки:

А) <http://translate.yandex.ru/> (переводит отчества и ученые степени)

Б) <http://translate.google.com/>

Статью обязательно дать на вычитку соответствующим филологам

3. Для проверки статьи на антиплагиат (проверка обязательна) ссылка:

А) <http://www.antiplagiat.ru/index.aspx> (результаты хранятся у автора и высылаются по запросу редколлегии)

ЕСЛИ ВОЗНИКАЮТ ВОПРОСЫ: СМОТРИТЕ ОБРАЗЕЦ!

Материалы подаются в редакцию:

до 1 марта (мартовский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 июня (июньский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 сентября (сентябрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
до 1 декабря (декабрьский номер) – если квота выбрана раньше – статья переносится в следующий номер
Статьи в обязательном порядке размещаются в системе РИНЦ - российского индекса научного цитирования (elibrary, ссылка: <http://elibrary.ru/titles.asp>) и на сайте журналов.

Размещение статей в журнале платное (за исключением аспирантов и докторантов очной формы):

А) для тех, кому нужен электронный макет журнала оплата составляет:

- АНИ: педагогика и психология - 4770 рублей за статью;

- АНИ: экономика и управление - 4774 рубля за статью;

- Балтийский гуманитарный журнал – 4777 рублей за статью;

- Карельский научный журнал - 2222 рубля за статью.

Б) для тех, кому нужен печатный вариант журнала: дополнительно 900 рублей за 1 экземпляр журнала (им также высылается и электронный макет журнала).

Оплата производится после сообщения о приеме статьи к публикации, после чего автором высылается скриншот или фото оплаты на адрес журнала:

•Фамилия_оплата_город (например: Иваненко_оплата_Киев)

Статью высылать по адресу (обязательно указывайте научное направление):

ANI-ped-i-psych@ya.ru (АНИ: педагогика и психология)

ANI-ekonom-i-politika@ya.ru (АНИ: экономика и управление)

BalticGZ@yandex.ru (Балтийский гуманитарный журнал)

KarelianNZ@yandex.ru (Карельский научный журнал)

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ (для российских авторов)

Организация АССОЦИАЦИЯ «ПААС»

ИНН 6324101289

КПП 632401001

ОГРН/ОГРНИП 1196313040000

Расчётный счёт 40703.810.8.54400002573

БИК 043601607

Банк ПОВОЛЖСКИЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК

Корр. счёт 30101.810.2.00000000607

ОКПО 00032537

ОКВЭД 58.14, 58.29, 63.11, 63.12, 94.12, 62.01, 72.20, 72.19

В назначении платежа обязательно указывайте: Публикация научной статьи (или оплата за обучение – если в банке в перечне нет такой строки)

Более полную информацию, а также образцы оформления статей можно получить на сайте журнала: http://www.napravo.ru/pages/nauchnye_jurnaly/