Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Центральный экономико-математический институт РАН
Южный институт менеджмента (Краснодар)
Научно-исследовательский институт истории, экономики и права (Москва)
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова
Рязанский государственный радиотехнический университет
Сочинский государственный университет
Российский университет дружбы народов (Сочинский институт (филиал)
Краснодарский региональный общественный благотворительный фонд
«Научно-образовательные инициативы Кубани»
Общероссийская общественная организация «Ассоциации юристов России»
Краснодарская региональная просветительская общественная организация
«Общество «Знание»

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ И МИРА

СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

под редакцией
Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой

Москва
Научно-исследовательский институт истории,
экономики и права
2020

ББК 65.9 (2Рос)+67.4
С 65

Редакционно-издательский совет сборника научных статей:
Л.А. Агузарова, М.Л. Альпидовская, А.В. Бузгалин, Ю.В. Будович,
В.В. Вольчик, Е.К. Воробей, Т.Е. Гварлиани, П.В. Каленский,
Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Ф.Г. Камкия, Э.С. Казарян, Х.А. Константиниди,
Р.М. Нуреев, А.Г. Рубин, Э.В. Соболев, В.В. Сорокожердьев, Т.Е. Ситохова,
З.М. Хашева, Н.В. Цхададзе, Л.А. Чернобродова, Л.П. Шульгатый

Ответственный редактор – В.В. Сорокожердьев

Трансформация социально-экономического пространства России и мира: Сборник статей международной научно-практической конференции / под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – М.: Научно-исследовательский институт истории, экономики и права, 2020. – 439 с.

ISBN 978-5-906724-53-3

В настоящем сборнике статей представлены материалы, подготовленные участниками Международной научно-практической конференции «Трансформация социально-экономического пространства России и мира», проведенной в г. Сочи, 1–3 октября 2020 г.

Для научных работников, специалистов в области экономики и права, студентов экономических и общественных специальностей, всех, кто интересуется проблемами экономики, права и экономической политики.

Публикация издана при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-22050\20)

© АНО Научно-исследовательский институт истории,
экономики и права (г. Москва), 2020
© Южный институт менеджмента (Краснодар), 2020
© Коллектив авторов, 2020

РАЗДЕЛ 1
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ И МИРА

АНАЛИЗ РЫНКА АУТСОРСИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ[1]

Барановская Т.П., д.э.н., профессор, Востроknутов А.Е., к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Осуществляя свою деятельность (реализуя бизнес-процессы) любая организация сталкивается с необходимостью концентрации внимания, усилий и ресурсов на основной деятельности. Если это производственная компания, то основными для нее будут процессы производства и именно в них будет идти наибольший процент инвестиций, а на развитии именно этого процесса будет сосредоточено внимание руководства и усилия персонала. Аналогичным образом, если мы имеем дело с торговой компанией, то основные усилия будут сосредоточены на налаживании процессов сбыта, поиска поставщиков и т. д. [3; 6]

Однако, наряду с основными процессами в любой организации реализуются вспомогательные, которые так же играют важную роль в устойчивом функционировании организации. Вспомогательные бизнес-процессы не принимают участие в создании ценностного предложения, но без них деятельность организации невозможна. В любой компании есть бухгалтер, который ведет бухгалтерский, управленческий, налоговый учет, юрист, решающий вопросы юридического обеспечения и представления интересов компании в суде, ИТ-специалист, от квалификации которого зависит надежная поддержка бизнес-процессов средствами информационных технологий.

В зависимости от вида деятельности организации можно насчитать до десяти вспомогательных бизнес-процессов, которые реализуются в организации и, соответственно, на их обеспечение и управление тратится значительное количество финансовых, материальных, временных ресурсов, которые могли бы быть инвестированы в основную деятельность. Решением этого вопроса может стать привлечение внешних специалистов и использование их ресурсов для реализации вспомогательных процессов. Подобное явление в современной практике называется аутсорсинг или услуги аутсорсинга [8].

Модель аутсорсинга бизнес-процессов давно оправдала свою эффективность [1; 5; 8]. Это обуславливается тем, что, например, производственной компании гораздо выгоднее оплатить услуги бухгалтера, чем содержать в штате аналогичную должность, обеспечить рабочее место компьютером, программным обеспечением и другими материальными ресурсами, необходимыми для ведения бухгалтерского учета. Кроме того, располагая собственным бухгалтером компания должна заботиться о его квалификации, надежности и способности осуществлять этот вид деятельности. Тогда как аутсорсинг этого бизнес-процесса позволяет производственной компании получить услугу ведения бухгалтерского учета, без организации рабочего места бухгалтера, оплачивая предоставляемые услуги по тарифу, оговоренному в контракте. Также следует отме-

[1]Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00127 А).

тить, что компания, предоставляющая подобную услугу, является профессионалом в области организации этого бизнес-процесса, располагает соответствующими ресурсами и квалифицированными кадрами.

Таким образом, компания-клиент получает услугу ведения бухгалтерского учета, экономит ресурсы и средства, инвестируя их развитие основных процессов, а компания-аутсорсер (поставщик услуг) оказывает услугу по ведению бухгалтерского учета в компании клиента, получая за это вознаграждение.

Естественно, у одной компании разные процессы могут быть отданы на аутсорсинг. Речь не идет о предоставлении аутсорсинговых услуг только для бухгалтерского учета. Компания может реализовывать все вспомогательные процессы, используя модель аутсорсинга, применяя ее даже и для некоторых основных процессов.

Современная практика менеджмента предусматривает классификацию аутсорсинговых услуг на аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг в области информационных технологий (ИТ-аутсорсинг). Классификация видов аутсорсинговых услуг приведена на рисунке 1 [8].

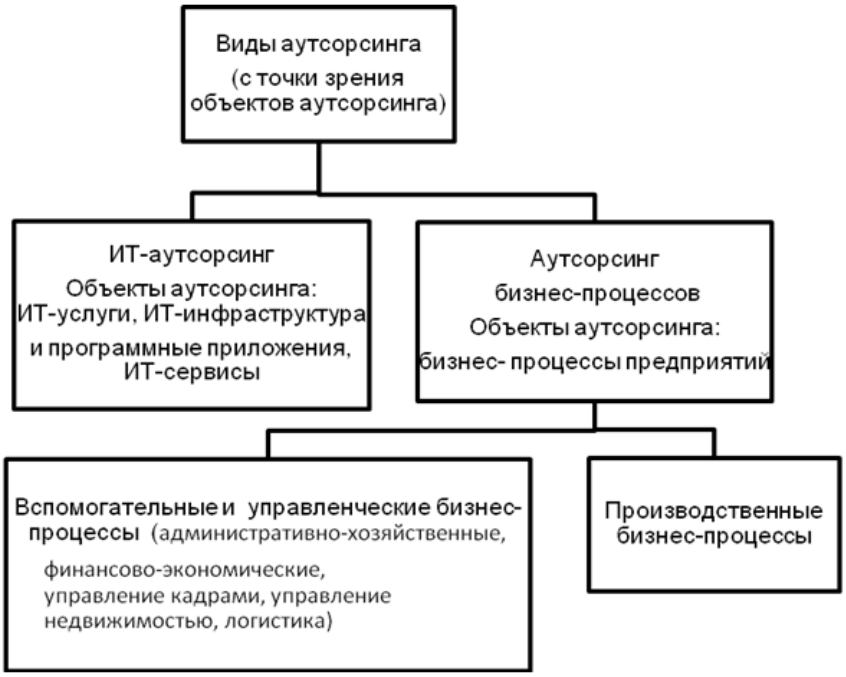


Рис. 1. Классификация видов аутсорсинговых услуг

Анализ рынка аутсорсинговых услуг в России показывает стабильный рост объемов оказания услуг. На рисунке 2 приведена динамика рынка аутсорсинговых услуг России за период 2015–2019 гг. и прогнозом на 2020 г.

Как видно из диаграммы, объем рынка аутсорсинговых услуг в 2019 г. составил около 350 млрд рублей, при этом по мнению экспертов ожидается дальнейший рост, хотя его темпы снижаются. Снижение темпов роста обуславливается спадом основного рынка, в связи с распространением короновирусной инфекции. Однако, несмотря на этот факт, популярность и востребованность аутсорсинговых услуг остается на неизменном уровне, что говорит о возможном ускорении темпов роста при общей стабилизации экономики страны. Кроме того, следует заметить, что наибольший удельный вес в объеме рынка аутсорсинговых услуг занимает ИТ-аутсорсинг (более 50%).

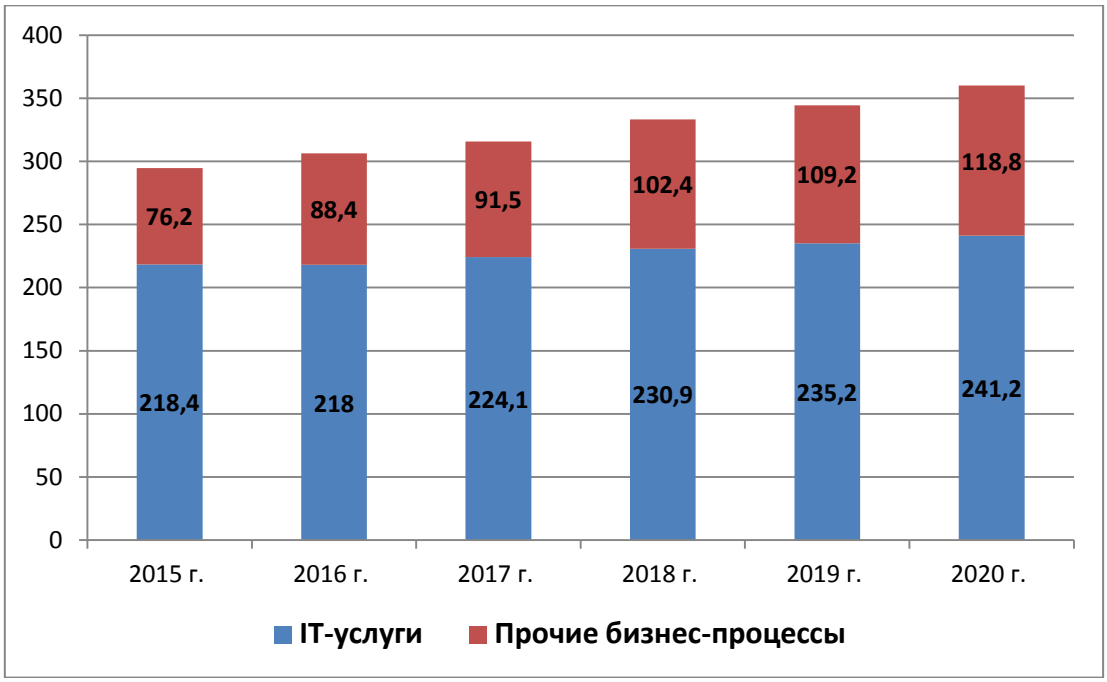


Рис. 2. Динамика рынка аутсорсинговых услуг России за период 2015–2019 гг. и прогнозом на 2020 г., млрд руб.

Анализ рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов позволил выделить два основных субъекта: компания-получатель (клиент) и компания-поставщик услуги (аутсорсер). При этом компания-поставщик может выступать и в качестве компании-клиента. Например, компания оказывает услуги ИТ-аутсорсинга, т. е. является компанией-поставщиков на рынке услуг, но при этом свой собственный бизнес-процесс бухгалтерского учета передала на аутсорсинг.

Кроме того, можно выделить компании-брокеры, в качестве которых выступают компании-консультанты или консалтинговые компании. Их услуги заключаются в проведении анализа деятельности компании-клиента на предмет оптимизации расходов или бизнес-процессов, а в качестве рекомендаций могут выступать продвижение услуг компаний-поставщиков услуг аутсорсинга. По сути компания-брокер заключает с компанией-поставщиком партнерские соглашения. Количество партнёрских отношений накапливается, и компания-брокер может осуществлять выбор одной из них для компании-клиента по параметрам качества оказываемых услуг, стоимости и др. Иными словами, компания-брокер осуществляет выбор наиболее подходящего поставщика аутсорсинговых услуг для компании-клиента.

Характеристика субъектов рынка аутсорсинговых услуг приведена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика субъектов рынка аутсорсинговых услуг

№	Наименование субъекта	Характеристика субъекта
1	2	3
1	Компания-клиент	Компания, желающая передать бизнес-процесс на аутсорсинг. Взаимодействует с субъектами: компания-поставщик, компания-брокер
2	Компания-поставщик	Компания, предоставляющая услуги аутсорсинга бизнес-процессов. Взаимодействует с субъектами: компания-клиент, компания поставщик-клиент, компания-брокер

Продолжение таблицы 1

1	2	3
3	Компания поставщик-клиент	Компания, которая с одной стороны, оказывает услуги аутсорсинга бизнес-процессов, с другой стороны, сама передает свой бизнес-процесс на аутсорсинг. Взаимодействует со всеми субъектами рынка
4	Компания-брокер	Компания, предоставляющая консалтинговые услуги, связанные с анализом деятельности компаний-клиентов и выработкой рекомендаций по повышению эффективности их функционирования. Осуществляет помощь в подборе компаний-поставщиков. Компания-брокер находится в партнерских отношениях с компаниями-поставщиками

Проведя анализ рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов был получен вывод о том, что на сегодняшний день рынок является развивающимся и насыщенным, представлен множеством игроков, однако, несмотря на этот факт, существуют сдерживающие факторы его развития. К таковым можно отнести:

1. Недоверие к модели аутсорсинга бизнес-процессов. Этот фактор связан с тем, что компании-клиенты негативно относятся к факту передачи информации об их деятельности сторонней организации, расценивая это как риск утечки информации, ее представление в правоохранительные и другие контролирующие органы. К подобным организациям можно отнести «теневой» сектор экономики [1–3].

2. Недоверие к компаниям-поставщикам, низкое качество услуг. Ввиду того, что рынок услуг аутсорсинга бизнес-процессов является развивающимся, большинство его игроков (компаний-поставщиков) не накопили соответствующий опыт в организации предоставления подобных услуг, не сформировали технологическую базу (инфраструктуру), и как следствие, качество предоставляемых услуг является низким. С другой стороны, удовлетворительное или хорошее качество услуг на начальном этапе при увеличении клиентской базы и игнорировании процессов развития со стороны компаний-поставщиков (стратегия «снятие сливок») может привести также к понижению качества услуг. Как в первом, так и во втором случае, компания-клиент либо получает услуги низкого качества, либо расторгает контракт [4; 8; 10].

3. Повышенные тарифы на услуги. Компании-поставщики, которые сформировали технологическую базу (инфраструктуру), а также другие необходимые для оказания услуг ресурсы, в целях повышения эффективности своей деятельности, выставляют тарифы на услуги выше рыночных, делая их недоступными для преобладающего большинства участников рынка [9].

4. Отсутствие методического обеспечения процесса передачи услуг на аутсорсинг. Каждый игрок рынка является уникальным и может располагать разным ресурсным обеспечением своих бизнес-процессов. Соответственно, нужна методика, позволяющая определить о необходимости передачи того или иного процесса компании-клиента на аутсорсинг. Существует ряд методик, но они практически не применимы в условиях российской экономики [7; 10].

5. Отсутствие унификации и стандартизации. На сегодняшний день отсутствует унификация услуг аутсорсинга, что приводит к разночтению и путанице в определении сути услуги и организации процесса ее оказания. Компании-клиенту достаточно сложно осуществить подбор альтернативных вариантов, провести их анализ и выбрать соответствующего поставщика. Кроме того, процесс оказания услуг не стандартизован, следовательно, каждая компания-поставщик организует процесс оказания услуг в соответствии со своей компетенцией [4; 5; 8].

6. Отсутствие достаточного юридического обеспечения оказания услуг аутсорсинга. Сама модель оказания таких услуг не нашла закрепления в правовом пространстве РФ. Соответственно, сделка между участниками рынка оформляется с использованием типовых договоров, в которых не указывается большое количество нюансов и особенностей процесса, что приводит к разногласиям между сторонами [5, 11].

Таким образом, проведя исследование и анализ рынка аутсорсинга бизнес-процессов можно сделать вывод, что рынок услуг аутсорсинга бизнес-процессов имеет положительные темпы роста, что говорит о его развитии. При этом актуальной задачей, обеспечивающей дальнейшее развитие этого сегмента экономики, является разработка методик и моделей, обеспечивающих принятия управленческого решения, связанного с передачей бизнес-процесса на аутсорсинг.

Литература

1. Алиева М.З. Аутсорсинг бюджетных услуг: теория и практика: монография / М.З. Алиева [и др.]; под ред. Р.А. Набиева. Астрахань, 2012.
2. Барановская Т.П. Исследование HRM-систем: анализ рынка, выбор и внедрение для компаний среднего и крупного бизнеса / Т.П. Барановская, А.Е. Врострокнутов, В.С. Березовский // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – № 115. – С. 707–729.
3. Барановская Т.П. Теория систем и системный анализ (функционально-структурное моделирование) / Т.П. Барановская, Р.Г. Симонян, А.Е. Врострокнутов. – Краснодар, 2011.
4. Каганова С.Д. Аутсорсинг как инструмент формирования и укрепления конкурентных преимуществ предприятия / С.Д. Каганова // Экономика промышленности. – 2012. – 3–4(59–60). С. 228–231.
5. Кузнецова Ю.В. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными торговыми сетями: монография / Ю.В. Кузнецова, А.С. Сахаров. – Нижний Новгород, 2015.
6. Лойко В.И. Методологические аспекты разработки и комплексной оценки организационных структур системы управления корпоративными интегрированными структурами / В.И. Лойко, Т.П. Барановская, А.Е. Врострокнутов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 132. – С. 906–925.
7. Мансурова Н.А. Поддержка принятия управленческих решений при переходе на IT-аутсорсинг / Н.А. Мансурова, Ю.О. Румянцева // Экономические исследования. – 2015. – № 4. – С. 2.
8. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография / И.Л. Рудая. – Самара, 2009.
9. Сторожук В.А. Аутсорсинг как способ минимизации затрат предприятия / В.А. Сторожук // Молодой ученый. – 2016. – № 5(109). – С. 416–417.
10. Стреха А.А. Методическое обеспечение передачи на аутсорсинг бюджетных услуг в системе государственного и муниципального заказа / А.А. Стреха // Транспортное дело России. – 2011. – № 9. – С. 52–56.
11. Турицын Д.А. Общая сравнительно-правовая характеристика гражданско-правовых контрактов по действующему законодательству Российской Федерации и Китайской Народной Республики / Д.А. Турицын // Современная научная мысль. – 2018. – № 2. – С. 210–216.

12. Шевченко А.И. К вопросу об организационно-правовом обеспечении трудовой занятости людей с ограниченными возможностями / А.И. Шевченко // Общество и право. – 2014. – № 1(47). – С. 282–285.

МОДЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Белик Е.Б., аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г. Москва

Активно формирующийся сектор малого и среднего предпринимательства создается людьми, зачастую имеющими опыт работы в постоянно изменяющейся внешней среде. Как правило, неизбежны ошибки и низкая эффективность управленческой структуры в данных условиях. Рынок, под влиянием внешних и внутренних факторов, чрезвычайно нестабилен. Требуется гибкая и адекватно реагирующая по содержанию и времени управленческая стратегия и тактика хозяйствования. Многообразие видов деятельности современных предприятий выдвигает требования к руководителям быть специалистом в различных областях: в информационных технологиях, производстве, финансах, маркетинге, экономике и менеджменте. Управление коллективом предполагает профессиональное умение выстраивать с работниками эффективные коммуникации, трудовые отношения, на основе соблюдения норм действующего законодательства и достигнутых договоренностей, оценивать их уровень лояльности и внутренней мотивации на выполнение бизнес-задач до выполнения результата, знать их личностные качества, компетенции, функционал, способности и потенциал, формировать среду для профессионального роста и повышения качества труда.

Структура управления каждого конкретного предприятия зависит от особенностей видов деятельности, специализации предприятия, его масштабов, целей и задач, стоящих перед коллективом. В теории менеджмента выделяется несколько видов или типов управленческих структур. Большая часть из них ориентирована на крупные предприятия, организации и для предприятий малого и среднего бизнеса практически неприемлема из-за ограниченности ресурсов у последних и совмещения управленческих функций в работе отдельных управленцев. Например, такие функции управления как планирование, организация, контроль нередко в малом предприятии совмещает один руководитель среднего звена или лицо, ответственное за весь производственный процесс. Руководитель малого предприятия осуществляет организацию процесса финансирования деятельности, и при этом чаще всего выполняет исключительно функции мотивации трудовой деятельности работников коллектива.

Моделирование является основным методом исследования во всех областях знаний и научно обоснованным методом оценки характеристик сложных систем, используемым для разработки и реализации управленческих решений [5].

Отсутствие системных взаимосвязей между ключевыми точками контроля управления предприятием создаёт разбалансировку всей бизнес-системы. Обозначим основные проблемные моменты для разработки модели управления:

1. Все управляют людьми, а не процессами.
2. Цели четко не определены и не согласованы.

3. Ресурсы расходуются, исходя из операционных решений и «величины дыр».
4. Знания не защищаются, не капитализируются и не монетизируются.
5. Риски не оцениваются в полном объеме и не минимизируются.
6. Бизнес-процессы строятся на основе интуиции без стратегического планирования, организационного управления и корпоративной культуры.
7. Бизнес-модели не синхронизированы с архитектурой бизнеса и целями собственника.

Возникают данные проблемы в связи с тем, что в основном руководителями малых и средних предприятий используется неэффективный способ мышления при управлении предприятием.

Как обычно решают проблемы в бизнесе? Ведь основные проблемы, это нехватка денежных и других ресурсов. Помимо этого, возникают различные сбои в бизнес-процессах. Собственники, как правило, берут в работу 1–3 вопроса, на которые сразу пытаются найти операционное решение, что приводит к системному повторению проблем предприятия.

К примеру, в нынешних условиях Россия к августу 2020 года потеряла 1 млн 95 тыс. 423 микро-, малых и средних предприятия, или почти каждый пятый бизнес в этом секторе.

За последние 12 месяцев в России появилось 848,5 тыс. новых МСП. В результате за год общее количество малых и средних предприятий сократилось более чем на 240 тыс., или на 4,2%, до 5,6 млн. Это второе годовое падение подряд – в августе 2019 года количество МСП в годовом выражении уменьшилось на 1,4%.

Конечно, 2020 год стал одним из самых тяжелых для бизнеса, особенно для малых предприятий. В ситуации карантина и тотального падения спроса многие небольшие компании не смогли пережить кризис.

Проблема заключается в том, что используются только операционные решения. Это, в свою очередь, даёт слабый эффект. Ведь такие решения имеют стандартный, типичный, несистемный характер.

От решения проблемы постоянно предприятия возвращаются на тот же круг проблем. Эта зацикленность создаёт отсутствие мотивации. Руководитель не видит, как преодолеть системный сбой.

Решение данной проблемы – построение системы стратегического и корпоративного управления [7].

Для эффективного внедрения модели эффективного управления малыми и средними предприятиями в условиях постоянных изменений внутренней и внешней среды необходимо использовать в комплексе три ведущие технологии:

– экспресс-аудит бизнеса на основе закономерностей развития бизнеса и системных ошибок;

– технологию системного анализа, стратегического планирования, бизнес-моделирования и бизнес-проектирования;

– технологию построения матрицы рисков, управленческого, финансового, юридического, маркетингового контуров, модели стратегического и операционного управления на основе системы корпоративного управления.

Для реализации внедрения изменений предлагается два похода: персональный и корпоративный менеджмент.

В рамках первого подхода – персонального менеджмента необходимо пройти три этапа:

1 этап. Формирование и согласование личных и бизнес-целей собственников предприятия – 3 уровня.

2 этап. Формирование личной стратегии и бизнес-модели собственников по управлению изменениями.

3 этап. Обучение и формирование навыков системного мышления, стратегического и корпоративного управления с уровня собственника-генерального директора – на 5-ти уровнях (рисунок).

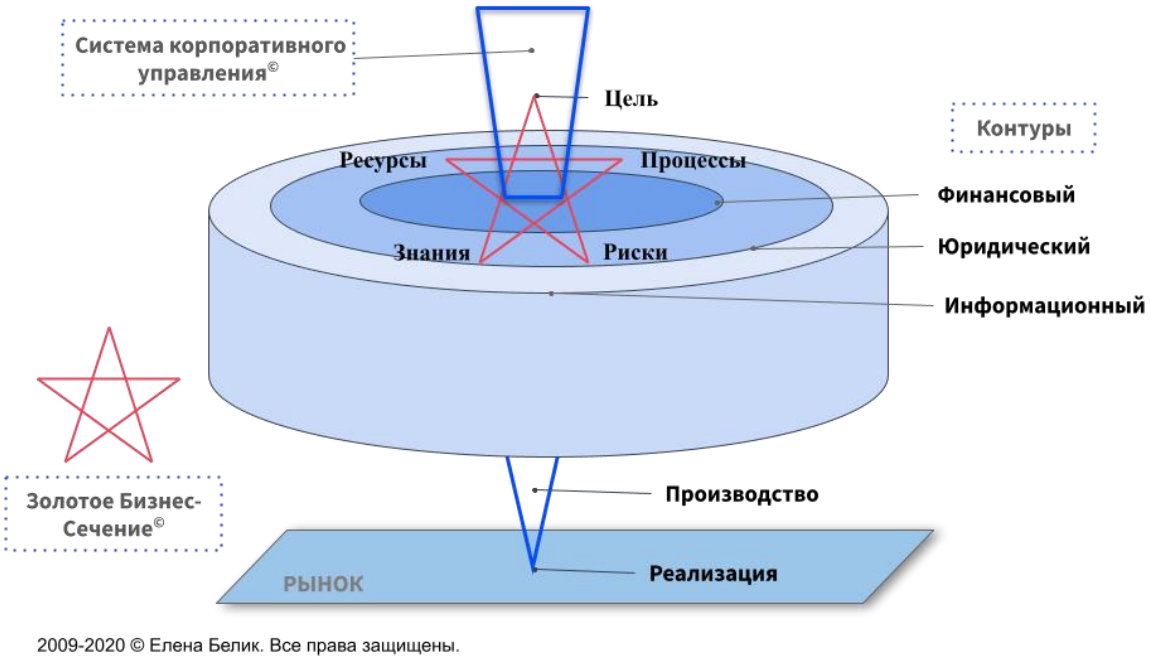


Рис. Модель эффективного управления

В рамках второго подхода – корпоративного менеджмента, необходимо пройти три этапа:

1 этап. Проведение аудита пяти контуров предприятия:

1) управленческий;
2) финансовый;
3) юридический;
4) информационный;
5) материальной безопасности.

2 этап. Формирование модели стратегического управления;

3 этап. Синхронизация стратегического и операционного управления на основе системы корпоративного управления.

Предлагаемая модель управления позволяет сверху вниз декомпозировать весь модульный ряд бизнес-процессов, чтобы выявить проблемы на верхнем уровне и модернизировать единый бизнес-процесс предприятия «от заявки до поставки». В данном случае собственник предприятия определяет, что бизнесу требуется изменение, что позволяет начать формировать идеальный образ результата (ИОР), то есть видение, которое открывает в целом перспективы для развития проекта.

Далее ставятся цели и задачи, которые позволяют привести в порядок существующее предприятие, то есть привести к гигиеническому уровню все уровни управления стратегический, корпоративный и операционный, а также системы обеспечения,

производства и реализации. На этом уровне необходимо соблюдать действующее законодательство, регламенты, требования рынка, ожидания партнёров и контрагентов по договорам. Предприятие, таким образом, обретает некую стабилизацию, устойчивость, некий образ, приведённый в объективную форму логики принятия решений. Все процессы становятся прозрачными, предприятие становится более понятным, более управляемым. Результаты при этом тоже достигаются через эффективные коммуникации с внутренней и внешней средой на уровне повышения качества взаимодействия, а также повышения качества менеджмента, улучшения среды, микроклимата в коллективе. Всё это создаёт некую стабильную основу для изменений.

Итак, мы описали первый этап. На предприятии меняются требования к внутренним жизнеобеспечивающим предприятие системам. На данном этапе могут меняться руководители верхнего уровня, могут быть неоднократно внесены изменения в единый бизнес-процесс и организационную структуру, в том числе в организационную структуру каждой системы. Если требуется, то добавляются новые направления или наоборот расформировываются те, что не актуальны для достижения стратегической цели. В зависимости от сферы деятельности предприятия, его масштаба, размера и запроса бизнеса все уровни управления, системы приводятся в соответствие, что сказывается на финансовой устойчивости предприятия, повышения производительности, качества труда, оптимизации бизнес-процесса, снижении издержек минимум на 10-30% и повышению валовой прибыли до 20%. То есть внутренняя среда начинает успешно функционировать с внешней средой.

Известно, что в данный период в современном мире конкурируют бизнес-модели, а не люди, знания и ресурсы. Поэтому бизнес-моделирование и бизнес-проектирование является ключевыми и базовыми технологиями, которые требуются для постоянного операционного действия. Собственники малых и средних предприятий должны на регулярной основе воздействовать на внутреннюю и внешнюю среду через актуализацию стратегической цели и развитие внутренних систем управления, обеспечения, производства и реализации. Это предполагает выработку ответственными за управление предприятием собственников и генерального директора политических, стратегических и тактических решений. Эти решения, как бизнес-задачи, необходимы для успешного функционирования предприятия. Своевременные и грамотные решения необходимы бизнесу на этапе, когда он подходит уже к стадии стагнации, ограничениям роста в рынке во внутренней и внешней среде в целом [10].

Но, к сожалению, может возникнуть ситуация, когда наступают кризисные периоды с падением или ростом доходов компании, связанные с конфликтом интересов, финансовыми и репутационными потерями, правовыми рисками и собственники бизнеса чувствуют, что они потеряли контроль над предприятием и мало что могут сделать. Система бизнеса представляется непрозрачной, большой и неповоротливой, кажется, что её невозможно быстро изменить, коллектив не привык принимать высшие смыслы «сверху вниз» от собственников. Бизнес-среда привыкла сама генерировать какие-то смыслы на операционном уровне, их обслуживать и их же «закапывать» - прятать вместе с рисками и результатами. Предлагаемая модель управления предполагает проектирование и моделирование такого класса, когда собственник бизнеса и топ-менеджмент всё время должен смотреть в будущее, всё время им управлять.

Необходим стратегический план развития системы стратегического управления предприятием и проектов, методы и бизнес-технологии, которые позволят быстро вырабатывать концепции и решения как индивидуально на уровне собственников-владельцев, так и коллегиально на уровне руководителей высшего среднего и младше-

го звена и специалистов. Необходимы бизнес-технологии, которые позволяют разворачивать процессы управления изменениями на уровне системы корпоративного управления, эффективного взаимодействия всего колектива. Для этого необходимо сформировать корпоративную культуру, саморазвивающуюся инновационную бизнес-среду, в которой инициаторами изменений становится каждый на своем рабочем месте с того уровня ответственности, который соответствует должности сотрудника. Все руководители и ключевые специалисты должны владеть внедрением изменений, иметь навыки синхронизировать алгоритмы передачи данных, согласовывать задачи на уровне смежных подразделений для разрешения конфликтов внутренних систем, организовывать планировать и контролировать операционные бизнес-процессы, чтобы создавать основы для изменений.

На этом этапе необходим экспресс-аудит бизнес-модели и всех ключевых контуров бизнеса управленческого, юридического, и финансового на основе закономерностей развития бизнеса и системных ошибок, которые неизбежно повторяются в каждом предприятии. Для внедрения регулярного менеджмента и «гигиены» процессов развития необходимо проводить «капитальный ремонт бизнеса» ежегодно. В основу этого процесса ложится своевременная перестройка бизнес-процессов, модернизация, трансформация бизнес-модели в постоянном мониторинге изменений внутренней и внешней среды. На основании полученных результатов выстраиваются стратегическое и операционное управление всем предприятием. Система корпоративного управления здесь выступает механизмом, который обеспечивает пропускную способность «высших смыслов» бизнеса - видения, миссии, стратегических целей, политических решений, новых разработок, новых технологий на уровне операционного управления.

Компании новые технологии не могут освоить слишком быстро, потому что единый бизнес-процесс «от заявки до поставки» имеет непрерывный цикл производства на высоких темпах и должен генерить ценностный конечный продукт, оборот и прибыль. К примеру, если купить компьютер и поставить его на старый стол к старому сотруднику, который привык работать в определённых бизнес-процессах без изменения, то для его среды и условий это невозможно. Данные изменения будут непродуктивны, потому что сам сотрудник, находясь в замкнутом операционном бизнес-процессе не может новое оборудование применить к старому процессу. Получается, что оборудование новое, а процесс старый, мышление не изменилось. Тут и возникает необходимость в ответственности собственника бизнеса сформировать модель и систему корпоративного управления, которая позволяет стратегию развернуть до тактики экологично, корректно внедрить на операционный уровень, донести «высшие смыслы» от акционеров до младшего сотрудника нижнего звена посредством: методов, технологий, алгоритмов, внутренних документов, эффективных коммуникаций и кросс-функционального взаимодействия, советы, комитеты по развитию, по рискам, по информационному обеспечению и управлению интеллектуальной собственностью, брендом и репутацией.

В зависимости от масштаба проекта формируется целая структура взаимодействия, которая как раз обеспечивает выработку решений для согласования уже конечных концепций с собственником-владельцами бизнеса. Когда руководящие сотрудники вовлечены и участвуют в процессах изменений - выработке новых смыслов и концепций, они способны понять и разделить на уровне убеждений и эффективно управлять на операционном уровне. В процессе, когда наступает время изменений, они могут передать «высшие смыслы» стратегии развития до сотрудников и вместе с ними вырабатывать операционные планы действия.

Когда такая матрица взаимодействия и выработки стратегических, тактических, операционных решений будет реализована, то в каждой системе предприятия будут с высокой производительностью и качеством труда реализовывать свой функционал и уровень ответственности с достижением необходимого бизнес-результата. Только в таком случае предприятие будет работать эффективно, наращивая свои обороты.

Собственник-владелец бизнеса, таким образом, освоит стратегическое планирование и управление ресурсами и бизнес-процессами на новом качественном уровне, будет способен расставлять точные приоритеты, управлять результатам по задачам на основе стратегического плана, а не уделять все время персоналу, чем должен заниматься отдел кадров – подбором «узких специалистов» с высокой мотивацией под бизнес-цели. Именно так и работают все мировые лидеры. Собственникам предприятий необходимо и важно изменить свой взгляд на реальность и понять, что к успеху в бизнесе приводит эффективное управление предприятием.

Модель стратегического управления предприятиями малого и среднего бизнеса «по принципу золотого бизнес-сечения», предложенная в данной статье, на протяжении 20 лет практической деятельности в бизнесе позволила автору выявить специфику и уникальные особенности структуры управления данным сектором экономики. Эта модель является экономически высокоэффективной в связи с тем, что управленческая структура малого предпринимательства обладает большей гибкостью, оперативно реагирует на конъюнктурные изменения рынка. В основном штат работников состоит из высокомотивированных сотрудников. Вместе с тем, большинство из них не имеют полной уверенности и гарантированности в устойчивом трудоустройстве на далекую перспективу. В работе автором предложена модель, помогающая собственнику бизнеса, будь то малое или среднее предприятие, своевременно реагировать на внешние факторы изменений сохранить высоко конкурентные преимущества.

Литература

1. Белик Е. «Золотое Бизнес-сечение» на основе «Пятишагового алгоритма решения бизнес-задач».
2. Горфинкель В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие / В.Я. Горфинкель, С.В. Земляк, О.М. Маркова и др. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019. – 89 с.
3. Демцура С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / С.С. Демцура // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2019. – № 9. – С. 223–225.
4. Кевеш А.Л. Малое и среднее предпринимательство в России. – 2018: Стат.сб. / М 19 Росстат. – М., 2018. – 96 с.
5. Кокин А.Н. Формирование системы инфраструктурного предпринимательства: цели развития, ключевые бизнес-функции и параметры устойчивости: монография / А.Н. Кокин – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 132 с.
6. Стратегия малого предпринимательства. – М.: Мир, 2018. – 224 с.
7. В России за год закрылись более миллиона предприятий МСП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rosbalt.ru/business/2020/08/14/1858568.html (дата обращения 30.09.20)
8. Сорокожердьев В.В. Новое интеграционное общество: закономерности становления / В.В. Сорокожердьев, Г.Г. Пименов, А.Г. Рубин // Проблемы достижения хозяйственной устойчивости и социальной сбалансированности: императивы экономической политики: монография / Под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Соро-

кожердьева. – М.: Научно-исследовательсктй институт истории, экономики и права, 2017. – С. 20–42.

9. Тимиргалеева Р.Р. Комплексный метод оценки конкурентоспособности субъекта хозяйствования / Р.Р. Тимиргалеева, А.Н. Ильясова // Современная научная мысль. – 2020. – № 4. – С. 180–184.

10. Хубулава Н.М. Структурная переориентация экономики в условиях формирования нового правительства России / Н.М. Хубулава // Современная научная мысль. – 2020. – № 5. – С. 141–145.

РЕАГИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА НА ПАНДЕМИЧЕСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Гварлиани Т.Е., д.э.н., профессор
Сочинский государственный университет,
г. Сочи

По итогам 2019 года суммарный объем страхового рынка увеличился лишь на 0,1%, до 1,48 трлн руб. Самое значительное сокращение премий, на 43 млрд руб., зафиксировано в страховании жизни. В прошлом году ЦБ ужесточил стандарты продаж полисов инвестиционного и накопительного страхования жизни (ИСЖ, НСЖ), чтобы прекратить мисселинг на рынке – введение покупателей финансовых услуг в заблуждение по поводу условий реализуемых сложных продуктов. Страховщики также получили 11 млрд руб. убытков в сегменте ОСАГО.

Самым прибыльным в 2019 году оказалось добровольное медицинское страхование — сборы за продажу ДМС выросли на 28,8 млрд руб. Премии по страхованию от несчастных случаев и болезней увеличились на 17,8 млрд руб.

По общим оценкам экспертов пандемия коронавируса приведет в этом году к снижению ВВП во всем мире от 6 до 15%. Продолжающийся карантин чреват утратой четверти экономики стран мира. Коронавирус повлек изменения и в прогнозах экспертов по страховому рынку в этом году. Если раньше эксперты прогнозировали рост на мировом страховом рынке на 6-7% (за исключением страхования жизни), то при нынешнем раскладе спад может охватить не только страховой, но и в целом, весь мировой рынок. Это снижение может в наибольшей степени отразиться на странах с крупной экономикой и большим населением. Замедление экономики и снижение расходов потребителей могут привести к росту спроса на кредитное страхование.

По мнению президента Союза страховщиков России Игоря Юргенса, участники страхового рынка не пострадают напрямую от пандемии, однако косвенные последствия неизбежны. Именно по этой причине на некоторых территориях с падением объемов продаж косвенные потери превысили 50%.

По мнению российских экспертов, с развитием подобного сценария страхование от несчастных случаев на производстве и болезней может снизиться на четверть. Добровольное медицинское страхование, страхование имущества и страхование жизни снизятся еще на 20%. Самым стабильным сегментом будет ОСАГО.

Аналитики не исключают резкого снижения страховых взносов: для страхования жизни снижение может составить до 40%, для обязательного страхования от несчастных случаев и болезней – 35% и до 30% для медицинского страхования и страхования имущества для физических лиц.

Отметим, что вышеупомянутый прогноз был предоставлен аналитиками компании «Эксперт-РА». Эксперты других компаний тоже склоняются к пессимистичному сценарию. По оценкам экспертов, в отличие от остальных бизнес-направлений рост взносов по итогам года может показать сельхозстрахование (+5%). Страховщики ожидают рост в данном сегменте за счет увеличения финансирования на федеральном уровне (субсидии увеличены на 21%, с 1,9 млрд до 2,3 млрд руб.), а помимо этого – увеличения поддержки на региональном уровне. Предполагается, что этот фактор существенно поддержит рынок.

В рамках превентивных мер, осуществляемых в целях предотвращения распространения коронавируса, людей призывают оставаться дома и продолжать свою деятельность в домашних условиях. Применительно к страховому рынку это может привести к электронизации деятельности страховых компаний и сокращению непосредственного контакта их сотрудников с гражданами.

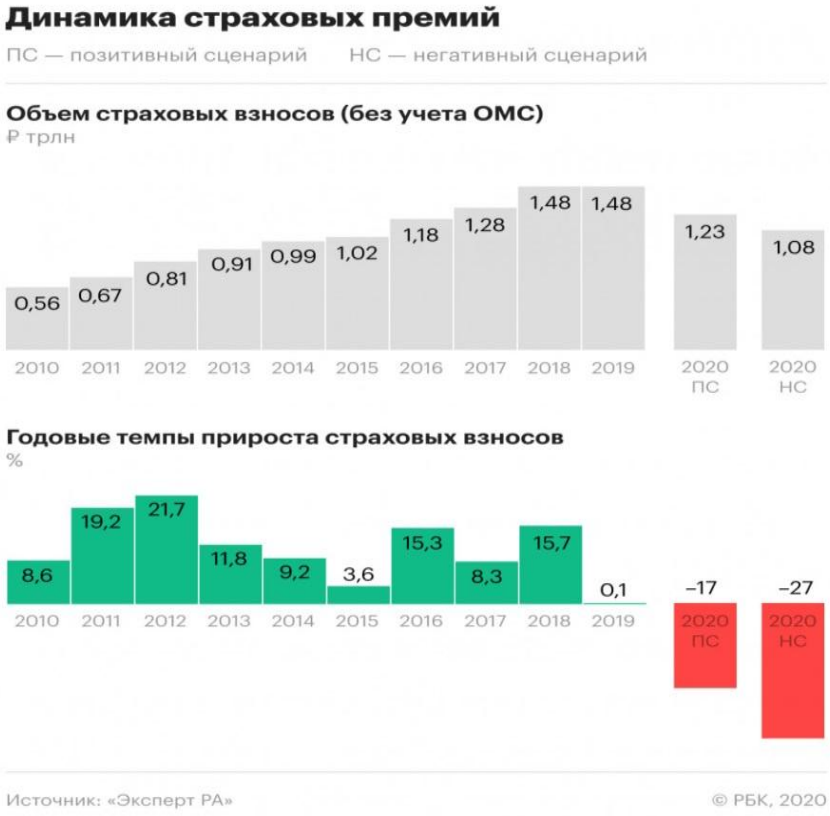


Рис. 1. Динамика развития рынка страхования в 2010-2020 годах

В вопросе управления убытками по продуктам, не связанным со страхованием жизни, следует упомянуть, что большинство страховщиков извлекли уроки из вспышки атипичной пневмонии в 2003 году и включили положения об исключении таких событий как инфекционные заболевания и эпидемии / пандемии из числа страхуемых рисков в большинство продуктов, не связанных со страхованием жизни. Однако описанное правило не работает в случае с рядом крупных мероприятий, риски отмены которых (в том числе и следствие наступления событий непреодолимой силы) были застрахованы. Крупнейшим событием этого года является Олимпиада в Токио, по которому по оценкам аналитиков объем страхового покрытия может достичь 2 млрд долларов. Вполне вероятно, что перестраховочный сектор понесет на себя часть этого ущер-

ба. Например, по оценке аналитиков, один крупный глобальный перестраховщик несет совокупный риск в объеме 500 миллионов евро в случае отмены всех мероприятий вследствие пандемии.

Еще один сегмент страхования, который, с одной стороны, существенно пострадал от кризиса – это рынок страхования путешественников. В структуре спроса на отдельные виды полисов страхования путешественников могут произойти существенные изменения. До начала пандемии самым распространенным видом полисов в сегменте страхования путешественников было страхование от отмены рейса по названным в полисе случаям. Этот тип полисов существенно дешевле (от 7% до 9% от стоимости поездки), но, как следует из названия, покрывает только риски, указанные в полисе. В долгосрочной перспективе мы полагаем, что совокупный спрос на подобные продукты будет перераспределяться в сегменте генерального страхования по всем основаниям отмены рейса (стоимость такого полиса составляет от 10% до 12% от стоимости поездки).

Несмотря на общее падение потребительского спроса и снижение интенсивности путешествий в более долгосрочной перспективе мы сохраняем позитивный взгляд на будущую динамику этого сектора. Согласно отчету, опубликованному Allied Market Research, в 2019 году мировой рынок страхования путешествий достиг отметки 19,24 млрд долларов, а к 2027 году, по оценкам, он достигнет 37,0 млрд долларов, что составляет CAGR 8,6% с 2020 по 2027 год. Тем не менее, недостаточная осведомленность о полисах страхования путешествий сдерживает рост рынка. С расширение продуктовой линейки и добавление услуг в общий перечень наряду с технологическими достижениями в индустрии туризма создают новые возможности в ближайшие годы.

Исходя из страхового покрытия, сегмент страхования путешествий на одну поездку составил более двух третей от общего объема рынка в 2019 году и, по оценкам, сохранит свою доминирующую долю с точки зрения выручки в течение прогнозируемого периода. По данным Oval (web: https://oval.global/) средний прогнозный CAGR этого сегмента составит порядка 11,9% с 2020 по 2027 год. По каналу продаж по нашим оценкам наиболее существенный прирост рынка будет наблюдаться в сегменте страховых агрегаторов (CAGR составит 10,7% в период с 2020 по 2027 год). С точки зрения конечного пользователя, сегмент страхования семейных путевок по итогам 2019 года занял самую высокую долю с более чем одной четвертой доли мирового рынка страхования путешествий в 2019 году и сохранит лидирующие позиции к 2026 году. Тем не менее, ожидается, что сегмент деловых путешествий покажет самый быстрый CAGR в 10,7% в период с 2020 по 2027 год.

Пик стрессовой ситуации для рынка еще не пройден, считает директор по рейтингам страховых компаний агентства НКР Евгений Шарапов: «Страховщики еще приспосабливаются к работе в новых условиях и должны перестроить свои бизнес-процессы с учетом текущих реалий». По его оценкам, в 2020 году объем страховых премий снизится во всех сегментах, но будет менее серьезным для страхования жизни. «Снижение объемов кредитования заставит банки стараться зарабатывать на комиссионном доходе. Это может оказать поддержку объемам страховой премии в сегментах НСЖ и ИСЖ», – поясняет Шарапов.

Страховые компании очень хотели бы получить поддержку от ЦБ, но, скорее всего, им придется рассчитывать на свои силы, полагает Янин. По его словам, пока послабления от Банка России будут регуляторными – затронут сроки и объем отчетности, частоту проверок и запросов, перенос нововведений. «Также это могут быть меры, на-

правленные на снижение возможных последствий от отрицательной переоценки инвестиций страховых компаний», – говорит аналитик.

В конце марта Банк России смягчил для страховых компаний требования к срокам и объемам обязательной отчетности. Регулятор также сообщил, что до 30 июня не будет наказывать участников рынка за нарушения в этой сфере. ЦБ также временно не будет применять санкции к страховщикам, которые не могут удовлетворить требования своих клиентов о выплатах в установленный срок из-за карантина и ограничений в отдельных регионах. Участники рынка просили о большем: например, временно расширить тарифный коридор ОСАГО. С сентября регулятор ввел такие послабления. Оценка данных мер может быть проведена уже в ближайшее время.

Литература

1. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.
2. Константиниди Х.А. Центр генерации стратегических идей для преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 106–111.
3. Иншакова А.О. Особенности субфедерального регулирования страхования урожая сельскохозяйственных культур, осуществляемого с государственной поддержкой / А.О. Иншакова, Н.В. Кагальницкова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 273–278.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА BUSINESS STUDIO В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Гнатенко Е.С., студент, Широкова С.В., к.т.н., доцент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

В современном мире каждое предприятие старается автоматизировать свою деятельность и выстроить бизнес-процессы наиболее эффективным образом для того, чтобы занимать лидирующие позиции на рынке и быстро находить новых клиентов. Задача высшего менеджмента в компании проводить постоянный контроль и анализ функционирования предприятия с целью выявления слабых мест, которые необходимо оптимизировать. На данный момент система управления предприятием должна состоять не только из догадок и предположений руководства, а содержать точную информацию о том, как происходит работа, какие бизнес-процессы тормозят развитие. Человек, принимающий решения, всегда должен владеть самыми последними данными для точного принятия решения. Владея полной и достоверной информацией о текущем положении дел на предприятии, руководство может выстраивать стратегию развития компании. Очень важно не только обеспечивать своевременное выполнение текущих задач, а также развивать компанию, планировать будущие шаги и постоянно повышать свою конкурентоспособность.

Для качественного управления предприятием существует множество различных программных продуктов, которые выполняют разные задачи и удовлетворяют различные потребности. В данной статье будет рассмотрена программа Business Studio, так

как она позволяет не только смоделировать детально бизнес-процесс компании в различных нотациях, а также дает возможность просматривать нагрузку на персонал, скорость выполнения смоделированных процессов и позволяет быстро определить проблемные места. Это позволяет проводить полный и детальный мониторинг положения дел в компании, оценивать текущую обстановку и производить расчеты на будущее.

Business Studio – система бизнес-моделирования, позволяющая спроектировать эффективную организацию.

Перечислим основные задачи организации, которые можно решить с помощью этой программы:

- разработка стратегии и контроль её достижения;
- проектирование функций и бизнес-процессов;
- имитационное моделирование бизнес-процессов;
- разработка системы KPI и их контроль;
- проектирование организационной структуры;
- формирование регламентов для сотрудников;
- создание портала с моделями и регламентами;
- внедрение системы менеджмента качества;
- разработка технических заданий ИС [1].

Все вышеописанные функции позволяют использовать программу Business Studio в системе управления предприятием с целью получения наилучших результатов в разработке и достижения выбранной руководством стратегии развития компании, а также контролировать текущую деятельность и существующие бизнес-процессы. Использование данного программного продукта снизит трудоемкость отслеживания состояния развития фирмы для высшего менеджмента, а также сделает работу всех подразделений более прозрачной. Программа позволяет оптимизировать работу предприятия, а также спланировать дальнейшее развитие.

Также имеется возможность смоделировать различные ситуации развития компании и посмотреть, как это повлияет на деятельность всего предприятия. Благодаря использованию программного продукта есть возможность на моменте составления стратегического плана развития решить в каком направлении компании лучше двигаться, что позволяет избежать ошибок и минимизировать возможные риски и затраты.

Рассмотрим пример использования программы Business Studio для анализа предприятия. Для того чтобы отразить принципы работы программы, продемонстрировать каким образом можно выстраивать стратегию развития благодаря программе, а также показать пример отчетов, которые возможно получить, возьмем компанию, занимающуюся оптовой продажей посуды.

Для удобства работы, и чтобы подгружать необходимых ответственных сотрудников в бизнес-процессах, составлять должностные инструкции и регламенты подразделений изначально удобно создать организационную структуру компании [3, с. 48]. Она представлена на рисунке 1. На схеме отражены все основные отделы компании, а также ответственные за них сотрудники. Данная организационная структура является линейно-функциональной.

Следующая функция программы, которая может помочь в грамотном управлении предприятием – это моделирование бизнес-процессов. Возможна реализация в различных нотациях, например IDEF0, EPC, Процедура и т. д. Для примера рассмотрим процесс рассматриваемой компании по продажи посуды, созданный в нотации IDEF0.

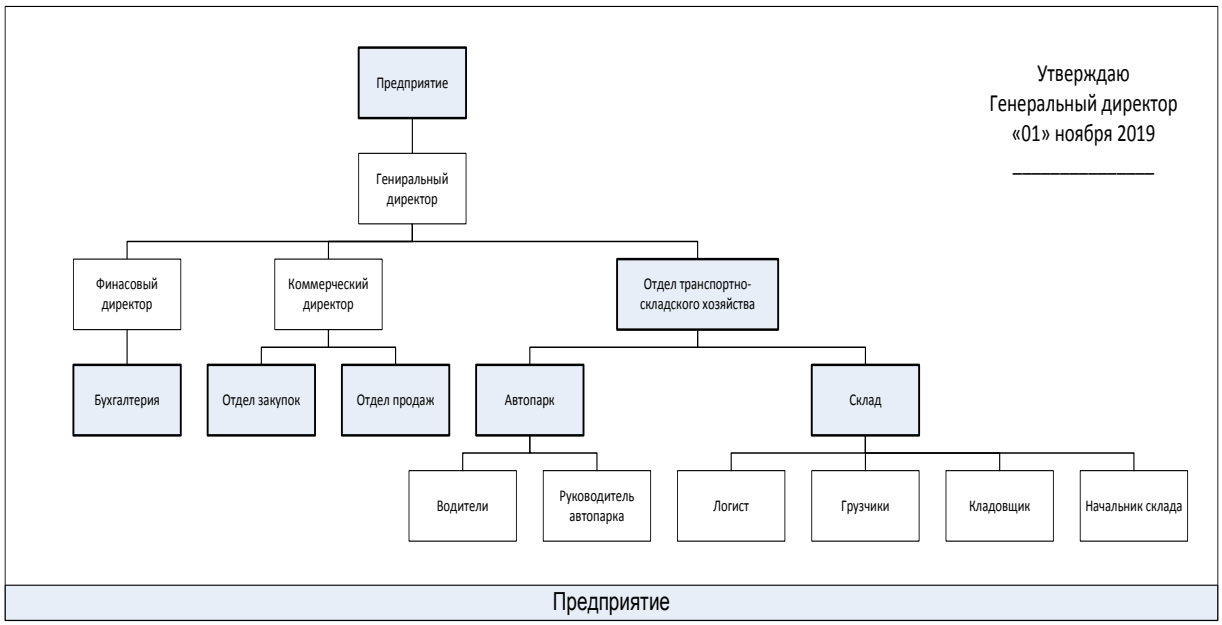


Рис. 1. Организационная структура

На рисунке 2 представлен основной бизнес-процесс компании.

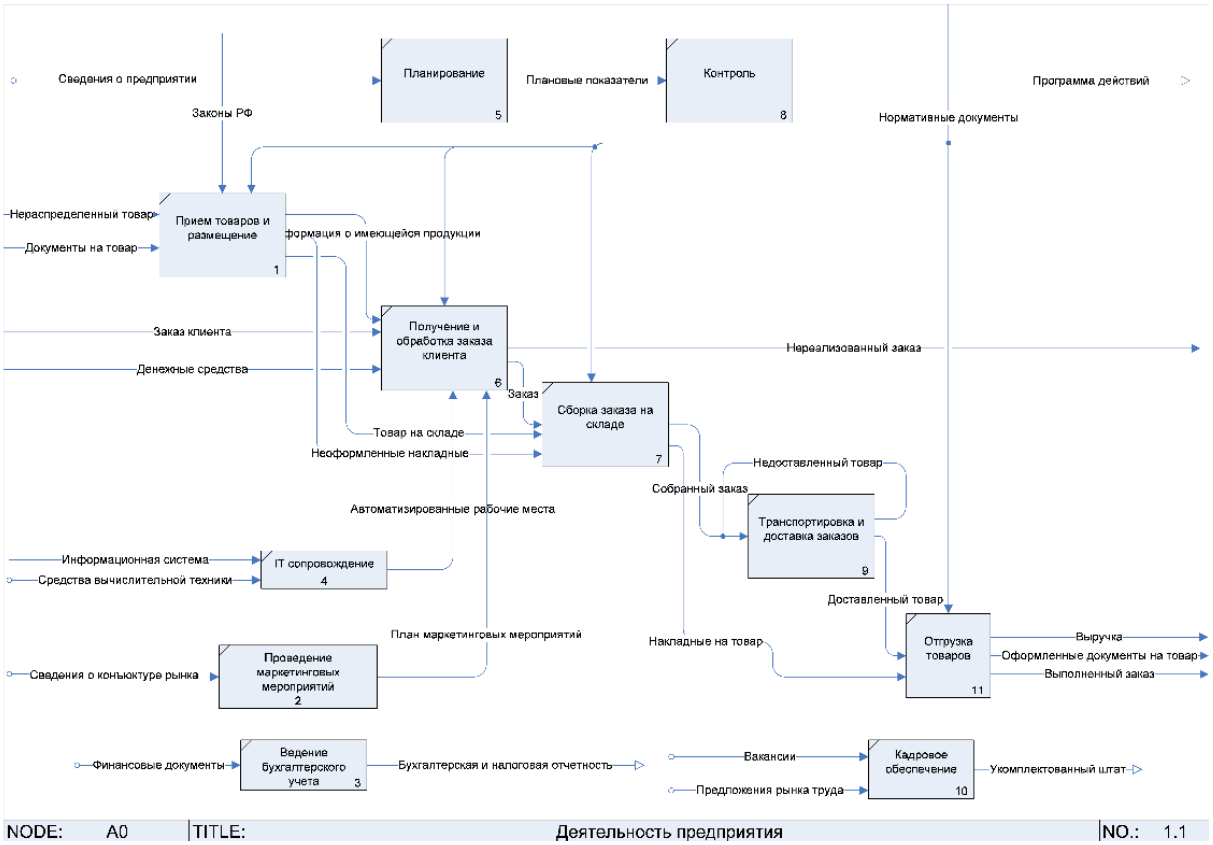


Рис. 2. Основной процесс в нотации IDEF0

Наглядное отображение всех бизнес-процессов компании, с указанием всех необходимых ресурсов, позволяет обеспечить прозрачность в работе предприятия и в случае возникновения проблемы позволяет быстро найти способ её решения. За счет того,

что вся деятельность компании отражена в программе, руководство может оценить загруженность конкретных сотрудников или отделов. Это может позволить провести реструктуризацию и добиться более продуктивной работы в будущем. Также наглядное отражение всех бизнес-процессов компании позволяет провести полный анализ деятельности предприятия и выявить лишние операции и узкие места, что позволяет найти процессы, требующие оптимизации. Благодаря бизнес-процессам руководство компании может детально понять задачи каждого сотрудника, то есть это позволяет отслеживать работу всего предприятия в целом.

На основании смоделированных бизнес-процессов руководство компании может выбрать стратегию развития. Удобнее всего её представить в виде стратегической карты, где будут отражены все цели и взаимосвязи между ними [4, с. 167]. Для рассматриваемого предприятия была составлена стратегическая карта (рисунок 3).

Рис. 3. Стратегическая карта

В данной стратегической карте определены цели, которые необходимо достичь для развития предприятия. Их можно разделить на 4 категории: финансы, клиенты,

бизнес-процессы, а также обучение и развитие. Все цели взаимосвязаны и влияют друг на друга. К каждой цели назначается показатель, его единицы измерения, целевое значение и целевая дата. Это позволяет в дальнейшем проводить анализ достижения заданных целей и отслеживать степень её достижения. Основной целью в финансах для предприятий является увеличение прибыли компании. Для этого в данном примере необходимо снизить издержки, на складскую логистику и оптимизировать маршрут перевозок, а также увеличить поток новых клиентов за счет развития сайта.

Построение стратегической карты позволит детализировать общую стратегию компании на набольшие цели и ускорит их достижение. После того как выстроена общая стратегия предприятия, заданы контрольные показатели и целевые значения становится доступен отчет достижения цели. В программу заносятся фактические значения последующих периодов, что позволяет отследить уровень выполнения поставленной задачи [2]. На рисунке 4 представлен отчет о достижении цели «Сохранение клиентской базы» из перспективы клиенты. Для данной цели был задан показатель – количество клиентов обратившихся повторно, измеряющийся в количестве человек.

Показатели достижения цели

№	Название	Единица измерения	Целевое значение	Целевая дата	Значения за период				
					Статус	Период	План	Факт	Индикатор
1.	Количество клиентов обратившихся повторно	шт.	150	01.01.2020		Ноябрь 2019	138	137	
						Декабрь 2019	145	145	
						Январь 2020	150	148	

Рис. 4. Отчет по цели «Сохранение клиентской базы»

Как видно на рисунке, в отчете отражены плановые и фактические значения, а также статус достижения цели и индикатор успеха. Эта функция программы Business Studio позволяет высшему руководству компании тщательно отслеживать развитие и достижение заданной стратегии, что позволяет эффективно управлять предприятием. И ещё одна очень важная функция рассматриваемого программного продукта - функционально-стоимостной анализ процесса [5, с. 96]. Фрагмент представлен на рисунке 5.

Используемые ресурсы

Временные ресурсы

№	Название	Смена	Ставка в час	Среднее время использования	Средняя стоимость использования, руб.
1.	Грузчики	Смена 1	110 руб.	0:21:49	40,00
2.	Кладовщик	Смена 1	170 руб.	0:54:32	154,55
3.	Начальник склада	Смена 1	200 руб.	0:39:56	133,13
	Сумма				**327,68**

Материальные ресурсы

№	Название	Стоимость	Среднее потребляемое количество	Средняя стоимость потребления, руб.
1.	Упаковка	100 руб.	0,91 шт.	90,91
	Сумма			**90,91**

Рис. 5. Функционально-стоимостной анализ процесса

Данный отчет позволяет проанализировать детально все процессы компании. Там отражена средняя длительность и стоимость процесса в целом с уметом всех используемых ресурсов. Изначально все необходимые данные заносятся в Business Studio и потом у пользователя есть возможность выгрузки отчета, где отражены все значения. Можно увидеть время использования каждого ресурса, его стоимость. В отчете находится множество таблиц и график, что позволяет руководству полностью представить текущую ситуацию. Именно этот анализ позволяет быстро находить проблемные места в управлении компанией. Если происходит сильная задержка по времени, то это легко заметить в отчете и понять, где происходит простой и где собирается очередь. Также становится понятно сколько стоит каждый этап работы в среднем.

Таким образом, использование программы Business Studio в системе управления предприятием позволит руководству компании полностью смоделировать работу всего предприятия с учетом всех затрат, разработать стратегию будущего развития и отслеживать достижение всех заданных целей, а также провести анализ каждого этапа работы и выявить проблемные места в бизнес-процессах [6]. Данный программный продукт поддерживает большое количество нотаций, что позволяет моделировать бизнес-процесс в разных вариантах, а таже содержит большой спектр функций [7], который будет полезен высшему менеджменту как для текущего управления компанией, так и для стратегического развития.

Литература

1. «Business Studio» – система бизнес-моделирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.businessstudio.ru (дата обращения: 13.08.2020).
2. Аналитика бизнес-процессов // «Business Studio» – система бизнес-моделирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.businessstudio.ru/articles/article/analitika_biznes_protsessov (дата обращения: 14.08.2020).
3. Волкова В.Н. Информационные системы в экономике / В.Н. Волкова, В.Н. Юрьев, С.В. Широкова, А.В Логинова. – М.: Издательство Юрайт , 2016. – 402 с.
4. Ильин И.В. Управление информационно-технологическими проектами / И.В. Ильин, С.В. Широкова, А.И. Лёвина, О.Ю. Ильяшенко // Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – СПб: Изд-во Политехнического ун-та, 2017. – 317 с.
5. Ильин И.В. Электронный бизнес. Электронная коммерция: учебное пособие / И.В. Ильин, С.В. Широкова, К.С. Дробышевский. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2017. – 147 с.
6. Тимиргалеева Р.Р. Предпосылки перехода к четвертой промышленной революции и определение стадии развития процессов «Индустрия 4.0» в городе Севастополе / Р.Р. Тимиргалеева, Е.А. Яковенко // Современная научная мысль. – 2020. – № 3. – С. 169–174.
7. Турицын Д.А. К вопросу о форме автоматизированных цифровых контрактов в современном договорном праве: электронные контракты и смарт-контракты / Д.А. Турицын // Право и практика. – 2019. – № 4. – С. 224–228.
8. Шевченко А.И. Философское понимание права с позиции информатизации в правовом пространстве / А.И. Шевченко // Информация как объект гражданских прав предпринимателей. Материалы Международной научно-практической конференции. Сборник статей / Отв. ред. Г.Ф. Гараева, Т.И. Султонова, М.Е. Бегларян, 2018. – С. 122–125.

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ АУДИТА

Григолия С.З., студент, Трошева Т.Л., студент, Ржевская Д.С., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

На современном этапе аудит в России представляет собой процесс формирования профессиональной деятельности, регулируемой, в том числе Международными стандартами аудита, которые определяют в первую очередь процедуры этапа планирования аудита, а также порядок их применения на других этапах. На данный момент, одним из актуальных является вопрос о правильном планировании и проведении аудиторских проверок (аудита) организаций, как об одном из способов независимого контроля. Цель данной статьи – раскрыть основные положения по планированию аудита, а также рассмотреть такое понятие, как дистанционный аудит.

Для повышения эффективности аудита, аудитор должен спланировать свою работу. «Планирование аудита – это процесс разработки общей стратегии и деталей (тактики) аудиторской деятельности» [1, с. 102].

В системе МСА разработан стандарт 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», который регламентирует объем, направление, сроки и стоимость проверки. Стандарт следует разбирать вместе с МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита».

Планирование должно быть действенным и способствующим наилучшему выполнению аудита.

В МСА 300 сформулировано пять требований к планированию аудита.

1. Участие ключевых членов аудиторской группы. Руководитель задания и другие ключевые члены аудиторской группы должны участвовать в планировании аудита, чтобы извлечь пользу из их опыта и навыков.

2. Предварительная работа по заданию предполагает следующие действия аудитора:

1) выполнить процедуры, указанные в МСА 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности» в качестве продолжения сотрудничества с клиентом и данного аудиторского задания;

2) оценить выполнение соответствующих этических требований, включая независимость, в соответствии с МСА 220;

3) получить понимание условий аудиторского задания в соответствии с требованиями МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий».

3. Работы по планированию. В процессе планирования аудита необходимо разработать план аудита, который обуславливает характер и объем запланированных аудиторских процедур с указанием примерных сроков их проведения. При составлении плана производится распределение аудиторских процедур по значимым направлениям аудита, определяется влияние на результаты аудита и мнение аудитора, в ходе аудита используются результаты работы внутренних аудиторов и привлеченных экспертов.

Аудитор должен также запланировать характер, сроки и объем работы по руководству и контролю за членами аудиторской группы, а также по проверке результатов их работы [1, с. 105]. В ходе аудита общий план и планы (программы) проверки конкретных объектов аудита могут пересматриваться с обязательным документированием всех изменений.

4. Документация. Аудитор должен включить в аудиторскую документацию:

1) общую стратегию аудита;

2) план аудита;

3) любые существенные изменения, внесенные в ходе проводимого аудита в общую стратегию аудита или план аудита, а также причины таких изменений.

В Приложении к МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» приведены примеры комментариев, относящихся к разработке общей стратегии аудита.

5. Дополнительные мнения в отношении аудиторских заданий, выполняемых впервые. Перед выполнением начального аудита аудитор должен предпринять следующие дополнительные шаги:

1) выполнять процедуры, требуемые МСА 220 в отношении принятия взаимоотношений с клиентом и данного аудиторского задания;

2) в целях соблюдения соответствующих этических правил обмениваться информацией с предшествующим аудитором в случае смены аудитора.

В рамках планирования аудита могут быть использованы дистанционные методы наряду с методами, предполагающими физическое присутствие аудитора на объекте аудита. В качестве примера рассмотрим планирование дистанционного аудита. В 2020 году в связи с возникшей ситуацией в мире из-за вируса становится актуальным вопрос планирования и проведения дистанционного аудита.

При планировании удаленного аудита следует определить: цель проверки, проверяемую совокупность, единицу выборки, тестируемые процессы. Например, если целью внешнего аудита является понимание того, насколько надежным является контроль заказа на продажу в кредит, когда он предварительно утвержден, то совокупность будет состоять из всех заказов на продажу в кредит за данный период. Каждый заказ является потенциальным образцом, а утверждение кредита - атрибутом контроля, который необходимо проверить.

Основой дистанционного аудита, является то, что сбор и первичное структурирование необходимой информации необходимо осуществить клиенту самому.

Дистанционный аудит представляет собой процесс, в котором аудиторы объединяют информационные и коммуникационные технологии с аналитическими данными для оценки и составлении отчетов о точности финансовых данных и внутреннего контроля, в то время как аудиторы собирают электронные доказательства, и взаимодействуют с проверяемой организацией, независимо от физического местонахождения аудитора.

Аудиторы должны собирать достаточно информации, которая является надежной, актуальной и полезной для достижения целей проверки. Достоверная информация - это наиболее полная и достоверная информация, которую можно получить, применив соответствующие процедуры аудита.

Получение недостоверной информации от клиента – это операционный риск. Операционные риски наиболее актуальны в повседневной деятельности, их источники – люди, процессы, технологии. Для управления операционным риском необходимо применять системный подход, включая идентификацию, разработку процедур контроля с индикаторами риска, постоянный мониторинг состояния и принятие мер по его снижению [5, 6].

Преимущества использования удаленного аудита включают сокращение затрат на переезд и ожидание сотрудников, которые неизбежны при традиционном формате аудиторского контроля, возможность использовать больше процедур с помощью электронной связи. Дистанционный аудит дает вероятность введения инноваций в процесс

аудита. Анализ процесса аудита как части коммуникации и аналитики позволяет понять, какие аспекты аудита могут быть выполнены удаленно, и как этот процесс будет развиваться. Одним из наиболее очевидных преимуществ удаленного аудита является возможность доступа к труднодоступным местам из-за их местоположения, а также высокая стоимость пути.

В заключение отметим, что разные аудиторские компании могут применять различные подходы к составлению плана программ и планированию аудита. При проведении дистанционного аудита планирование также играет значимую роль, так как способствует раскрытию вероятных проблем, выполнению работы с оптимальными затратами, качественно и своевременно, эффективному распределению работы между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, координации работы аудиторов и других специалистов.

Литература

1. Воронина Л.И. Международные стандарты аудита: теория и практика: учебник / Л.И. Воронина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 456 с.
2. Добрунова М.А., Тимошенко Н.В. Аудиторская проверка в условиях риск-ориентированного подхода // Экономико-правовые и социально-культурные аспекты взаимодействия и сотрудничества в интеграционном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, 2019. С. 70–73.
3. Добрунова М.А. Современные концепции развития системы внутреннего контроля в российской и международной практике / М.А. Добрунова, К.В. Желябовская, М.В. Желябовская // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 28(2). – С. 316–320.
4. Кочинев Ю.Ю. Аудит в соответствии с международными стандартами: учебник / Ю.Ю. Кочинев. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 413 с.
5. Ситнов А.А. Международные стандарты аудита: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», квалификация «магистр» / А.А. Ситнов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 239 с.
6. Сигарев А.В. Конкурентоспособность бизнеса в цифровой экономике: роль интеграции А.В. Сигарев // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 210–215.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ УЧАСТНИКОВ НИС: РОССИЙСКИЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ[1]

Данилина Я.В., к.э.н., доцент, Плетененко О.А., ведущий инженер
ЦЭМИ РАН,
г. Москва

Задача построения и развития национальной инновационной системы (НИС) на современном этапе являются одной из определяющих в вопросе конкурентоспособности страны. Национальная инновационная система является системой, осуществляющей функции по воспроизводству знаний. Теория НИС зародилась в 1980-х гг. и, к на-

[1]Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 19-010-00646).

стоящему времени, получила свое развитие в связи с повышением сложности систем воспроизводства знаний, уходом от линейного построения инновационного процесса, а также реализации на практике различных по своей конфигурации моделей НИС в разных социально-экономических условиях, которые определяются спецификой исторического, культурного и ментального контекста развития национальных экономик [6].

Исследователи выделяют несколько сформировавшихся типов инновационных систем [1; 3; 14]: североамериканская («тройной спирали»), традиционная (евроатлантическая), восточноазиатская, альтернативная.

Традиционная модель НИС реализована в странах Западной Европы. Эту модель специалисты называют моделью полного инновационного цикла, в котором государство через механизмы государственно-частного партнерства, гранты и стимулирование создания научно-исследовательских центров оказывает поддержку производству инноваций на всех стадиях цикла.

Яркими представителями восточноазиатской модели являются НИС Японии, Южной Кореи и Тайваня, в этих моделях отсутствует как элемент фундаментальная наука, система нацелена на заимствования технологий и экспорт готовой продукции, финансирование инновационных процессов осуществляется в большей степени частным сектором.

К альтернативным моделям относят НИС, например, Таиланда, Чили, Турции. Характерными чертами этих моделей является отсутствие или слабое развитие сектора производства новых знаний в виде, не только фундаментальной, но и прикладной науки. Государство финансирует создание инновационной инфраструктуры и подготовки кадров, технологии заимствуются.

На современном этапе наиболее зрелой и эффективно функционирующей считается североамериканская модель «тройной спирали» [22], которая реализована в США. Элементы этой системы также уже сформированы в некоторых странах Западной Европы и Японии. Основными отличительными особенностями такой модели являются выстраивание тесных горизонтальных связей между субъектами инновационной системы государством, наукой и бизнесом. Возможность именно горизонтального, сетевого взаимодействия обеспечивается тем, что субъекты НИС не просто налаживают кооперационные связи, но могут также принимать на себя часть функций друг друга [2]. При этом государство является не управляющим, а равноправным элементом инновационной системы [7].

Инновационная система России рассматривается специалистами как формирующаяся. Считается, что она, в целом, базируется на традиционной модели НИС, но на сегодняшний момент ее не относят однозначно к одному из перечисленных моделей НИС, а классифицируют как смешанную модель. Также констатируется, что в отечественной НИС присутствует весь набор элементов, необходимый для полного цикла воспроизводства знаний [1].

В рассмотренной классификации моделей национальных инновационных систем классифицирующими признаками выступают цели и задачи системы, элементный состав ее ядра, степень и роль государства, особенности финансирования инновационных процессов. Также необходимо отметить, что для конфигурации НИС имеют значение не только состав элементов, но их пропорции и характеристики связей между элементами (например, преобладающие вертикальные или горизонтальные связи) [6].

Система воспроизводства знаний должна обеспечивать преемственность и непрерывность процесса во времени [8], а также возникновение синергетического эффекта. Для достижения этих целей необходимы взаимосвязи между элементами системы со-

ответствующих количественных и качественных характеристик. Если обратиться к модели воспроизводства знаний И. Нанака и Х. Такеучи [12], то достаточно обосновано можно утверждать, что движение (распространение, обмен) знаний между элементами системы играет не менее значимую роль для создания инновационных продуктов и процессов, чем собственно создание новых знаний [4].

В рамках НИС создание инноваций осуществляется в процессе взаимодействия разнородных, разноэлементных и разноразмерных субъектов. Способы и организационные формы этих взаимодействий также отличаются большим разнообразием. Исследование лучших примеров и практик, а также теоретических обобщений в этой области представляется полезным для перспективного видения направлений развития отечественной НИС.

Для описания взаимодействий субъектов инновационной деятельности в данном исследовании используется термин «интеграция» поскольку рассматриваются взаимодействия в рамках целостной инновационной системы и именно этот термин соответствует параметру целостности. Интеграция как «объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними» [9] также является более общим понятием для разных форм взаимодействия, которые тоже входят в предмет исследования.

Для осуществления взаимодействия элементы НИС различных стран используют такие организационных формы как [13]: агентства, ассоциации, консорциумы, холдинги, трасты, технопарки, инкубаторы технологий и бизнес-инкубаторы, научно-технологические кластеры, технополисы, стратегические альянсы, центры промышленной технологии, университетско-промышленные центры, инженерные центры, центры передачи технологий, наукограды. Интеграция различных субъектов в процессе создания инноваций может происходить также в форме слияний и поглощений, и наоборот, создания малых инновационных форм крупной материнской компанией. В рамках государственных программ и проектов различного уровня могут быть созданы временные союзы, заканчивающие свое существование с окончанием программы.

Обзор организационных форм интеграции участников НИС показывает, что, как уже было сказано, во всех ныне функционирующих НИС используются достаточно разнообразные формы интеграции. Их состав колеблется в зависимости от типа НИС и детерминирован большим количеством факторов.

В отечественной и западной научной литературе уделяется внимание причинам и предпосылкам интеграционных процессов субъектов НИС, классификации способов интеграции и т. д. В [16] проведен подробный анализ исследований существующих форм взаимодействий (в работе – кооперации) в процессе инновационной деятельности. В результате сделано ряд обобщений, которые позволяют структурировать представления об основных тенденциях и направлениях интеграционных процессов. К причинам, которые лежат в основе интеграции в процессе инновационной деятельности, относятся возможности:

– по объединению ресурсов как материальных, так и нематериальных, в том числе, знаний и навыков;
– сокращению издержек по проведению исследований и разработок;
– сокращению транзакционных издержек для увеличения уровня конкурентоспособности;
– снижению степени риска;
– достижению эффекта масштаба и синергетического эффекта;

– сокращению времени на принятие решений.

Интеграционные связи могут быть формальными и неформальными, вертикальными (по всей цепочке производства и потребления инновации) или горизонтальными, объединяющими, в том числе, производителей схожей продукции (конкурентов), реализовываться в рамках устойчивых структур или в рамках различных проектов и программ, имеющих конечный срок реализации.

В работе выявлено, что к факторам, влияющим на решение об интеграции, исследователями относятся характеристики организаций-участниц инновационного проекта, взаимоотношений на дуальном уровне, структурные и количественные характеристики сети, особенности функционирования отрасли и сегмента, несовершенства рынка, институциональные факторы.

Интересными представляются, установленные на основе анализа большого количества отечественных и западных источников, закономерности характеризующие результативность интеграции различных участников инновационной деятельности в зависимости от типа инноваций. Например, установлено, что эффект от вертикальной интеграции будет более заметным в случае разработки инкрементальных (не значительных) инноваций, а горизонтальная интеграция более предпочтительна при создании радикальных инноваций. Отмечается также, что «вероятность кооперации тем выше, чем большей степенью новизны обладает инновация» [16].

В других источниках проводится классификация по степени «жесткости» взаимодействий, в которой крайними точками являются «мягкие» связи, осуществляемые на основе чисто рыночных отношений и «жесткими», которые реализуются в рамках административного управления. Здесь к «мягким» формам относят, например, ассоциации, консорциумы и стратегические альянсы, а к более «жестким» таки формы интеграции как концерны, тресты [18].

Обзор форм и способов интеграции субъектов отечественной инновационной системы показывает, что в рамках НИС РФ также уже сложились самые разнообразные формы интеграции. Проводимая государством политика по развитию инновационной инфраструктуры, поддержка развития кластеров, создания малых инновационных предприятий при университетах и другие меры и программы расширили возможности для взаимодействия на всех этапах производства и реализации инноваций в контуре национальной инновационной системы.

Не смотря на развитие инновационной инфраструктуры и все перечисленные достижения последних лет, с сожалением приходится констатировать , что часть проблем и барьеров для развития тесных и эффективных взаимодействий участников инновационного процесса не преодолены до сих пор [24]. Приходится возвращаться к их перечислению и анализу. К таким проблемам по-прежнему относят [10]:

– низкую долю высокотехнологичных и наукоемких производств, низкий уровень предпринимательской активности;

– не достаточно благоприятный бизнес-климат;

– слабое взаимодействие сектора исследований и разработок с реальным сектором экономики;

– разомкнутость инновационного цикла и фрагментарность инновационной системы;

– несовершенство законодательства в области интеллектуальной собственности;

– недофинансирование сектора производства знаний;

– низкий уровень доверия между участниками инновационного процесса;

– низкий уровень коммуникативных навыков общения;
– административное давление и бюрократию.

Также исследователями отмечается преобладание достаточно жесткой вертикальной интеграции. По данным [11] российские предприятия предпочитают интеграцию с потребителями продукции (в 78% случаев), а также со своими поставщиками (74,3%).

Перечисленные проблемы препятствуют развитию актуальной с точки зрения структуры и характеристик взаимосвязей инновационной системы. Современные успешные инновационные системы различных уровней функционируют и развиваются уже не на основе только отдельных интегрированных структур, но в форме саморегулирующихся экосистем.

Как известно, термин экосистема заимствован из биологии представителями эволюционного направления экономической науки [25; 26].

В условиях живой природы существование экосистемы обеспечивается за счет обмена веществами и энергией между составляющими ее живыми организмами и средой их обитания (почва, вода и т. д.) [19]. Этот обмен является обязательным условием существования экосистемы. Система является открытой и характеризуется также входными и выходными потоками вещества и энергии. Экосистема – это сложная самоорганизующаяся, саморегулирующаяся и саморазвивающаяся система. Устойчивость экосистемы, как способность сохранять текущее состояние при влиянии внешних воздействий, зависит от большого количества факторов, среди которых в экологии выделяются такие как сложность системы и разнообразие ее элементов. В свою очередь, эти характеристики являются условием возникновения более сложных, сильных и устойчивых связей между элементами системы, а также более разнообразных реакций на воздействие окружающей среды и, соответственно, способности экосистемы сохранять свою целостность и функционировать при внешних, по отношению к ней, изменениях.

Представления об экономических экосистемах были развиты [17; 21; 23; 27-30] в разрезе функционирования систем производящих и реализующих инновации – инновационных экосистем (ИЭС).

На сегодняшний день об ИЭС сложилось представление как о сообществе сетевого типа, в котором, обеспечиваются благоприятные для интенсивного распространения знаний (идей, технологий) и совместного использования ресурсов условия. Взаимосвязи между элементами ИЭС реализуются в виде информационно-финансовые потоков. По аналогии с биологической экосистемой, необходимым условием устойчивого функционирования ИЭС является разнообразие видов деятельности ее участников, а также заполнение ими всех возможных ниш в экосистеме и налаживание разнообразных и устойчивых связей [20, с. 52]. Распространение и обмен знаниями в значительное степени зависит от уровня доверия между участниками обмена, что обусловлено специфическими свойствами знаний как экономической категории [4]. ИЭС могут быть организованы на различных уровнях: индивидуального предпринимателя, организации, отрасли, региона, страны [20, с. 52].

Отличие ИЭС от других инновационных интегрированных структур является интенсивность и теснота взаимосвязей, а также взаимообусловленность существования и эффективного функционирования элементов такой системы. Современна ИЭС должна быть, как ее биологический прототип – сложной самоорганизующейся, саморегулирующейся и саморазвивающейся системой.

Однако инновационная система в нашей стране пока не может быть определена как экосистема. Проблемы и барьеры уже указанные в этой работе, обсуждаемые научным и профессиональным сообществом на протяжении достаточно длительного пе-

риода, снижают возможность реализации «само..», лежащей в основе витальных возможностей любой «живой» системы.

Создание такой передовой инновационной системы, какой, например, является НИС США, на основе экосистемного подхода – это задача, для решения которой необходимы значительные материальные и временные ресурсы. Представляется, что с учетом выявленных тенденций, в процессе формирования НИС в нашей стране наиболее важным является концентрация усилий на создание условий ее саморазвития. И в связи с этим, актуальной остается рекомендация [5; 7] об оказании поддержки со стороны государства самостоятельно развивающимся инновационным связям, масштабировании положительного опыта взаимодействия элементов инновационной системы и институциализации интеграционных процессов.

Литература

1. Бурцев Д.С. Особенности различных моделей национальных инновационных систем / [Электронный ресурс] Д.С. Бурцев // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – № 12-1. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razlichnyh-modeley-natsionalnyh-innovatsionnyh-sistem (дата обращения: 20.11.2019).
2. Гусейнова Т.Н. Модели производства инноваций / Т.Н. Гусейнова // Вестник МГИМО Университета. – 2016. – № 3(48). – С. 54–65.
3. Давыденко В.Е. Модели национальных инновационных систем: зарубежный опыт и адаптация для России / В.Е. Давыденко // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2(50). – С. 23–26.
4. Данилина Я.В. Доверие как необходимый фактор эффективности производства знания в условиях инновационной экономики / Я.В. Данилина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 3(144). – С. 29–33.
5. Данилина Я.В. Проблемы сбалансированности взаимосвязей институтов национальной инновационной системы Российской Федерации / Я.В. Данилина // Вестник университета (ГУУ). – 2018. – № 1. – С. 63–67. – DOI: 10.26425/1816-4277-2018-1-63-67.
6. Данилина Я.В. Анализ проблем коммуникаций между элементами национальной инновационной системы Российской Федерации / Я.В. Данилина, О.А. Плетененко // Актуальные вопросы развития инновационной экономики: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции / Под ред. В.А. Трифонова и др. – Великий Новгород, Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого, 2019.
7. Данилина Я.В. Системный подход к формированию эффективной национальной инновационной системы / Я.В. Данилина, М.А. Рыбачук // Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики, экономики предприятий: материалы Второй конференции Отделения производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.) / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Вып. 2 М.: ЦЭМИ РАН, 2018. – 156 с. – DOI: 10.33276/978-5-8211-0769-5-101-108.
8. Инновационный и проектный менеджмент: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2014. – 181 с.
9. Интеграция [Электронный ресурс] // Экономический словарь терминов. – Режим доступа: https://gufo.me/dict/economics_terms/ИНТЕГРАЦИЯ.
10. Как создать экосистему инноваций [Электронный ресурс] // Деловой журнал «Совет директоров Сибири». – 2019. – 3 июля. – Режим доступа: https://sovetdirectorov.info/2019/07/03/kak-sozdat-ekosistemu-innovatsij.

11. Кооперационные стратегии в инновационной деятельности предприятий [Электронный ресурс] // Наука. Технологии. Инновации. – 2016. – 26 окт. – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/10/26/1110694694/NTI_N_25_26102016.pdf.

12. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японс-ких фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2011.

13. Петровский А.Б. Национальная инновационная система США: характеристики, особенности, пути развития [Электронный ресурс] / А.Б. Петровский, С.В. Проничкин, М.Ю. Стернин, Г.И. Шепелёв // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2018. – № 2. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-innovatsionnaya-sistema-ssha-harakteristiki-osobennosti-puti-razvitiya (дата обращения: 27.09.2020).

14. Суглобов А.Е. Концепция национальной инновационной системы, основанная на сетевой модели / А.Е. Суглобов, И.В. Боярская // Вестник академии экономической безопасности МВД России. – 2014. – № 1. – С. 44–51.

15. Хомич С.Г. Межфирменная кооперация в инновационной деятельности: теоретические основы анализа [Электронный ресурс] / С.Г. Хомич // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2014. – № 3. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/mezhfirmennaya-kooperatsiya-v-innovatsionnoy-deyatelnosti-teoreticheskie-osnovy-analiza (дата обращения: 17.09.2020).

16. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2008. – 352 с.

17. Шерстобитова Т.И. К вопросу концептуальных основ инновационного маркетинга [Электронный ресурс] / Т.И. Шерстобитова // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2010. – № 4. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-kontseptualnyh-osnov-innovatsionnogo-marketinga (дата обращения: 22.09.2020).

18. Экосистема [Электронный ресурс] // Большой энциклопедический словарь. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/334038.

19. Яковлева А.Ю. Факторы и модели формирования и развития инновационных экосистем: автореф. … канд. экон. наук / А.Ю. Яковлева. – М.: Изд-во НИУ «Высшая школа экономики», 2012.

20. Ayres R. On the lifecycle metaphor: where ecology and economics diverge / Robert Ayres. – 2004. – № 48.

21. Etzkowitz H. The triple helix: university-industry-government innovation in action / H. Etzkowitz. – L.: Routledge, 2008. – 164 p.

22. Fukuda K. Japanese and US perspectives on the National Innovation Ecosystem K. Fukuda, C. Watanabe // Technology in society. – 2008. – Vol. 30. – Is. 1.

23. Kravchenko N.A. Research and business cooperation: international practice and Siberian experience / N.A. Kravchenko, A.T. Yusupova, S.A. Kuznetsova // Journal of Siberian Federal University. Humanities & Social Sciences. – 2019. – Vol. 12. – № 4. – P. 643–659.

24. Mitleton-Kelly E. Ten principles of complexity and enabling infrastructures / E. Mitleton-Kelly // Complex Systems and Evolutionary Perspectives on Organizations: The Application of Complexity Theory to Organizations. – Amsterdam, Pergamon, 2003. – P. 23–50.

25. Moore J.F. The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems / J.F. Moore. – New York, Harper Business, 1997.

26. Wessner C.W. Committee on capitalizing on science, technology, and innovation: an assessment of the small business innovation research program / C.W. Wessner. – Wash-

ington, National Research Council (U.S.), 2004.

27. Mullakaev M.S. Ultrasonic intensification of the processes of enhanced oil recovery, processing of crude oil and oil sludge, purification of oil-contaminated water / M.S. Mullakaev. – M.: HELRI, 2018. – 376 p.

28. Simonyan G.A. Issues of development of tourist-recreation complex of crimea in market conditions / G.A. Simonyan, I.V. Turitsyn // European Journal of Economic Studies. – 2014. – No 2(8). – P. 107–112.

29. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

30. Сорокожердьев В.В. Измерения стратегии модернизации России / В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева, Х.А. Константиниди // Terra Economicus. – 2013. – Т. 11. – № 4. – С. 143–146.

31. Турицын И.В. Российские технопарки: историко-экономический анализ / И.В. Турицын, Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 139–153.

К ВОПРОСУ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ СЕТЕВЫМИ СТРУКТУРАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА[1]

Ефанова Н.В., к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар

«Малый и средний бизнес» – это словосочетание достаточно часто можно встретить в различных информационных источниках последних лет. С 2016 года в стране действует Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Основная роль малого и среднего бизнеса – развитие экономики, предоставление дополнительных рабочих мест и увеличение бюджета страны за счет налогов. Субъекты МСП во многом определяют экономический рост страны, качество внутреннего валового продукта. Например, в Европе налоговые сборы малых предприятий пополняют государственную казну почти на 50%. Что касается ВВП, то здесь показатели таковы: 18% в России и почти 70% на Западе. Государство понимает важнейшую роль малого и среднего бизнеса для гармоничного развития экономики страны. Успех малого и среднего бизнеса обусловлен в первую очередь поддержкой государства – многочисленные программы, регулирующие налогообложение, системы льготного кредитования и прочие поощрения стимулируют развитие предпринимательства. Сравнивая показатели России и Европы – есть к чему стремиться. Таким образом, государство заинтересовано в том, чтобы предприятия сектора МСП эффективно функционировали, были платежеспособными, увеличивали ассортимент и объемы продукции, а также повышали свою рентабельность, сохраняя в итоге свое устойчивое положение в экономике страны. При этом руководители предприятий, со своей стороны, вполне осознают, что невозможно в решении всех проблем всецело полагаться на помощь государственных структур и программ. Поэтому они заинтересованы во внедрении различного рода ин-

[1]Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00108 А).

новаций, переходу к новым формам внутренней организации, расширению партнерских связей, выходе на новые рынки.

Традиционно к сегменту малого бизнеса относятся небольшие предприятия, которые не входят в какие-либо объединения. Это отдельные бизнес-единицы рыночных отношений. Любое предприятие на стадии становления и развития осуществляет переход от малого бизнеса к среднему. Этот переход, как правило, осуществляется за счет интеграционных процессов и связей, обеспечивая, таким образом, формирование сетевых бизнес-структур.

Основной проблемой, препятствующей развитию и нормальному функционированию предприятий сегмента МСП, является нестабильность внешних и внутренних факторов, нехватка ресурсов в условиях кризиса. Для того чтобы предприятие могло продолжать функционировать и развиваться, важно поддерживать его экономическую устойчивость. Одним из способов поддержания устойчивости является диверсификация бизнеса и запуск вертикальных и горизонтальных интеграционных процессов. Таким образом, осуществляется переход к сетевой форме организации предприятий, а также переход малого предприятия в средний сегмент. Это позволяет нивелировать последствия кризисных явлений и различного рода рисков.

Сравнивая малый, средний и крупный бизнес по своей сути получаем:

1. Малый бизнес – одно предприятие (одна бизнес-единица, бизнес-элемент).
2. Средний бизнес – сеть, объединяющая бизнес-элементы в пределах города или региона, возможно образование подсетей.
3. Крупный бизнес – сеть, состоящая из подсетей и отдельных бизнес-элементов из разных областей страны или международная.

На фоне интеграционных процессов, сопровождающих процесс образования бизнес-сетей, появился новый термин – сетизация. При этом существует довольно много трактований данного понятия. Например, сетизация рассматривается как «метод стратегического менеджмента, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей соответствия с потребностями и ожиданиями партнеров и деловой конъюнктуры» [6]. В данном контексте сетизация понимается как способ создания сетевых организационных структур. Ряд авторов также придерживается аналогичных взглядов. Например, в таблице 1 представлены подходы к определению сетевых организаций, частично таблица дублируется из [1].

Таблица 1

Подходы к определению сетевых организаций

Определение	Автор	Ключевые положения
1	2	3
Сетевые организации – корпоративные структуры, являющиеся результатом многочисленных отношений, контактов с партнерами и стратегических альянсов. Основная характеристика сети — это единство, открытая и гибкая коалиция, руководимая из единого центра, в котором сосредоточены наиболее важные функции, такие как развитие и непосредственное управление альянсами, координация, финансовое управление и технологическое развитие. Также в функцию центра входит определение стратегических компетенций сети, развитие отношений с потребителями и управление информационными потоками, связывающими сеть.	Ф. Вебстер	Коалиция, единый центр, партнерство, информационный обмен

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Сетевые компании представляют собой свободную гибкую коалицию, управляемую из единого центра, который берет на себя выполнение таких важных функций, как образование альянсов и управление ими, координация финансовых ресурсов и технологий, определение сфер компетенции и стратегии, а также соответствующие вопросы менеджмента, развитие отношений с потребителями и управление связывающими сеть воедино информационными ресурсами	М. Ахмадеев	Коалиция, единый центр, партнерство, информационное взаимодействие
Сетевая фирма – совокупность сетевых элементов, структурированных во круг центра принятий решений на основе отношений конкуренций и кооперацій	Е. Раевская	Коалиция, единый центр, партнерство
Предпринимательская сеть бизнеса — это система долгосрочных взаимоотношений участников цепочки создания потребительской стоимости (ценности для клиента), основанная на согласовании стратегии развития и координации деятельности на определенном сегменте рынка.	В. Масленников	цепь создания ценности для клиента (вертикальная интеграция)
Сеть, это набор субъектов, не зависимых институционально друг от друга, но осуществляющих действия и/или контролирующих ресурсы, которые взаимозависимы в некотором смысле. Сети — это «живые» структуры, непрерывно связывающие субъектов рынка, производство, обменную деятельность и ресурсы друг с другом.	Х. Хакансон	Взаимозависимость элементов сети, вертикальная интеграция, автономность элементов сети
Сетевая организация — коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц (независимые фирмы или автономные организации) со своими целями, которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе с общими целями через многочисленные горизонтальные и вертикальные связи, взаимную зависимость и обмен. Основным отличием сетевого бизнеса от традиционной теории организации является вовлеченность.	Ф. Котлер, Р. Ачрол	Коалиция, единые цели, горизонтальная и вертикальная интеграция, взаимозависимость элементов сети, автономность элементов сети
Сетевые организации – это гибкие горизонтальные управленческие структуры, функционирующие за счет общей ресурсной базы, в которой ключевым является информационный ресурс, и наиболее удачно сочетающие формальные и неформальные процедуры для координации и согласования деятельности фирм – участников сети	Р. Майлз, Ч. Сноу	Горизонтальная интеграция, коммуникация, информационное взаимодействие
Сети представляют собой совокупность фирм или специализированных единиц, деятельность которых координируется рыночными механизмами вместо командных методов.	Е. Голубков	Коалиция
Сетевое предприятие — это организация, в основе которой лежит непрерывное взаимное общение всех участников бизнес-процесса. При этом важно, что все субъекты, входящие в такое предприятие, могут обладать полной юридической и экономической самостоятельностью, по сути, являясь совершенно другими организациями.	Й. Оллила	Коммуникации, автономность элементов сети

О коалиции, едином центре, партнерстве явно говорят М. Ахмадеев, Ф. Вебстер, Е. Раевская. Другие (В. Масленников, Х. Хакансон, Ф. Котлер, Р. Ачрол, Р. Майлз, Ч. Сноу) отмечают наличие различных интеграционных связей. Практически все обозначают важность коммуникаций, информационных ресурсов, формирования единого

информационного поля. Анализ таблицы 1 позволяет выделить характерные черты сетевой организации:

1) сеть – это коалиция взаимозависимых экономических единиц;

2) существует единый центр управления, контролирующий наиважнейшие функции;

3) субъекты сети связаны партнерскими отношениями, обладают самостоятельностью и относительной независимостью в принятии решений;

4) субъекты сети являются участниками цепочки создания ценности для клиентов;

5) наличие многочисленных горизонтальных и вертикальных интеграционных связей;

6) развитые коммуникации.

Таким образом, под сетью следует понимать коалицию взаимозависимых экономических единиц, объединенных на основе принципов вертикально-горизонтальной интеграции, партнерства и единства целей, являющихся участниками цепочки создания ценности для клиентов, и деятельность которых координируется единым центром управления. Данное определение полностью согласуется с трактованием понятия «сетизация» от Р. Патюреля.

Альтернативный вариант трактования понятия сетизации лежит в области «виртуальной» или «цифровой» экономики. В этом случае фокус определения направлен на создание виртуальных, электронных предприятий, деятельность которых всецело зависит от информационных и телекоммуникационных технологий, всемирной сети Интернет или отдельных локальных вычислительных сетей. Такого взгляда придерживается, например, Ю. Коблова [2], З. Хашева и Е. Ткачева [9], В. Сердюк [8]. Не стоит противопоставлять два подхода к определению термина сетизации друг другу, но в данном контексте мы будем понимать термин сетизации как предложил Р. Патюрель, и немного дополним его.

Таким образом, сетизация или создание сетевых структур – это форма организации управления предприятием на основе вертикальных и горизонтальных интеграционных связей как внутрифирменных, так и партнерских, с целью сохранения устойчивого положения на рынке. При этом не будем смешивать данное понятие с понятием сетевой виртуализации предприятий, где в основе лежат информационно-телекоммуникационные технологии.

Итак, на сегодняшний день сетевая форма интеграции является наиболее перспективной формой организации и развития предприятий малого и среднего бизнеса. И переход из малого в сегмент среднего и далее крупного бизнеса осуществляется в основном за счет сетизации.

На рисунке 1 приведена обобщенная структурная модель сетевого предприятия.

Введем следующие понятия для сетевой формы организации предприятия:

1. Бизнес-сеть – это объединение бизнес-элементов (узлов) сети и подсетей с общим центральным элементом. Подобную организационную модель иногда называют «паутиной», где вся работа координируется из центра, представляющего централизованную организацию. Этот центр связан с разными участниками, которые выполняют специализированные функции и взаимосвязаны.

2. Центральный элемент бизнес-сети играет роль основного стратегического управленческого элемента, в задачи которого входит разработка стратегии развития всей сети в целом, осуществление общего контроля за эффективностью и устойчивостью сетевой структуры (на рисунке 1 – элемент «Центр»).

3. Бизнес-элемент – это узел сети, представляет собой отдельную бизнес-единицу (на рисунке 1 – элемент «$Э_1$» или элементы подсетей). Это может быть, например, отдельное предприятие-партнер на условиях контрактных отношений.

4. Подсеть – это объединение отдельных бизнес-элементов на условиях вертикальной или горизонтальной интеграции [3]. При этом вертикальная интеграция традиционно обеспечивает цепь создания ценности, поэтому связи обозначены направленными стрелками (на рисунке 1 – Подсеть 1). Под горизонтальной интеграцией понимается расширение бизнеса за счет объединения партнеров, предоставляющих одну и ту же услугу или производящих один и тот же продукт (на рисунке 1 – Подсеть 2, например). Подсеть может быть достаточно развитой, быть построенной по принципу смешанной интеграции (вертикально-горизонтальной), а также иметь выделенный локальный центральный элемент подсети (на рисунке 1 – Подсеть N с выделенным локальным центром «$ЛЦ_N$»).

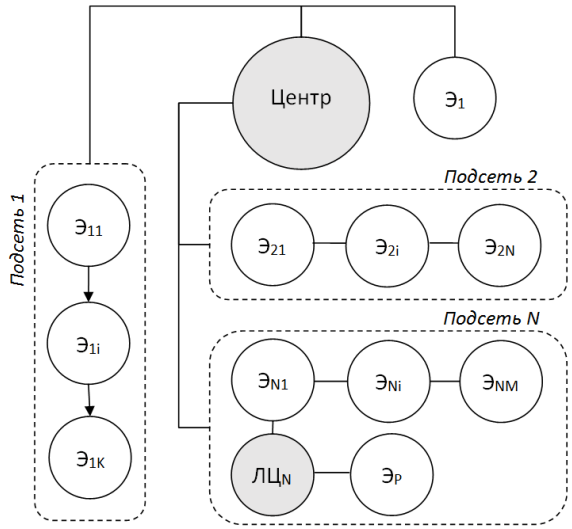


Рис. 1. Обобщенная структурная модель сетевого предприятия

Внутри сети могут быть образованы цепи взаимодействия в рамках одной подсети, между подсетями или объединяя отдельные бизнес-единицы, не входящие ни в одну из подсетей. Тогда вводится еще одно понятие – внутрисетевое звено цепи. Звенность в этом контексте характеризует степень узла сети как количество связей данного узла с другими элементами сети. Звенность позволяет выявить ключевые элементы, которые наряду с центральным элементом будут обеспечивать устойчивость всей сети.

Акцентируя внимание на сегмент МСП, можно сказать, что построение сети зачастую начинается вокруг одной компании, которая выступает инициатором. В зависимости от отрасли идет упор на вертикальную или горизонтальную интеграцию. Например, производственная компания заинтересована, прежде всего, в создании вертикально-ориентированной сети. Типичный пример – «поставщик-покупатель». В то же время, компания сферы услуг или торговая фирма ориентирована на создание сети на основе горизонтальной интеграции и уже в дальнейшем рассматривается вариант вертикальных связей.

Главное преимущество сетевых бизнес-структур заключается в обеспечении синергического эффекта, способствующего достижению общих целей и постоянному развитию. Также к преимуществам сети можно отнести непостоянство количества элементов: число участников сети может как увеличиваться, так и уменьшаться по мере

надобности. Нельзя не отметить также высокий уровень адаптивности бизнес-сетей к изменяющимся условиям, что способствует сохранению экономической устойчивости фирмы.

К наиболее существенным недостаткам сетевых структур относятся:

– сильная зависимость от квалификации кадров и риск высокой текучести кадров;

– возможность чрезмерного усложнения сети и бюрократизация.

С этими недостатками можно и нужно бороться за счет организации эффективного менеджмента центрального элемента, где регулируются организационные, экономические и правовые аспекты деятельности всех участников сети. Формирование корпоративной культуры – единой для всех участников сети – позволит добиться должного уровня мотивации среди сотрудников, таким образом снизится риск текучести кадров и будет решена проблема недостатка квалифицированных кадров.

Управление сетевыми предприятиями отличается от классической линейно-функциональной бюрократической иерархии. В настоящее время не до конца сложилась парадигма сетевого управления. Связано это, конечно, с особенностями организации и функционирования бизнес-сетей. Несмотря на наличие выделенного центра, происходит плавный переход от строгой иерархии властных отношений в горизонтальную плоскость с выделением зон или сфер ответственности. Эти зоны нельзя воспринимать как аналог отделов и подразделений классической линейно-функциональной структуры управления. Зона может объединять специалистов различных подразделений в рамках реализуемых бизнес-процессов. Целесообразно выделять объекты контроля, которые являются базовыми для бизнес-элементов сети. Эти объекты поразному отражаются в зонах ответственности, т. е. в каждой зоне приняты свои критерии контроля каждого объекта. Таким образом, в случае возникновения кризисной ситуации руководство сразу будет знать проблемный объект и зону, а, соответственно, и те подразделения, в которых надо принимать срочные меры для смягчения последствий кризиса.

Кроме того, необходимо переходить от традиционной пирамиды управления с выделением трех уровней (top, middle, down management) к пирамиде с так называемым «основанием». В качестве основания выступает уровень исполнения, при этом, для сетевого предприятия на уровень исполнения переходят и сотрудники операционного управляющего звена, которые руководят непосредственно линейным персоналом. С учетом вышесказанного пирамида управления будет выглядеть, как показано на рисунке 2.

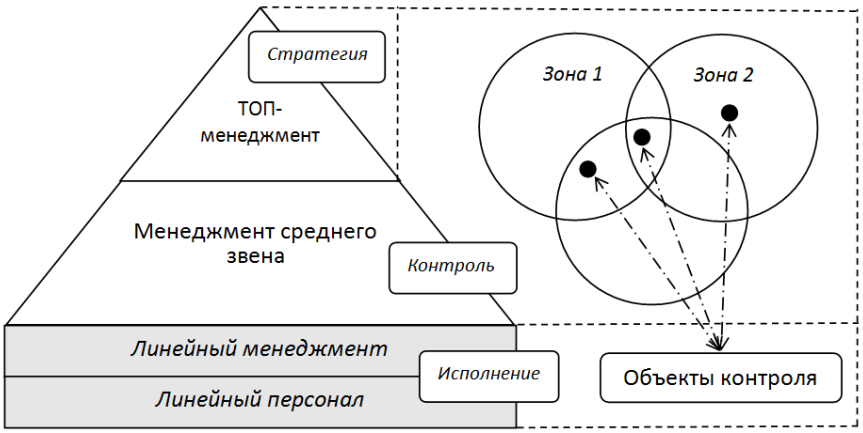


Рис. 2. Пирамида управления с выделением уровней управления и исполнения

В плане построения системы управления сетизация позволяет частично отказаться от строгой вертикали власти, но целесообразно рассматривать ее в основном на уровне управления, а не на уровне исполнения.

На уровне исполнения, как уже отмечалось, сосредоточен линейный персонал. Линейный или операционный менеджмент включает мониторинг показателей, достижение которых полностью зависит от работы линейного персонала. Линейные менеджеры отслеживают текущее состояние объектов контроля, а линейный персонал, в свою очередь, является движущей силой любого предприятия, при этом оказывая непосредственное влияние на объекты контроля и их состояние. Линейный персонал – это базис бизнес-сети и один из главных источников рисков сети. Найти персонал на линейные вакансии достаточно сложно в связи с постоянной текучкой и низкой квалификацией. Поэтому для сетевых предприятий актуальны вопросы обеспечения кадровой устойчивости как относительно отдельных элементов, так и всей сети.

Для более эффективного управления линейным персоналом целесообразно выделять группы сотрудников по следующим признакам: образование и опыт работы в избранной области. То есть:

1. Образование:
- без специального образования;
- со специальным образованием;
- с профильным образованием.
2. Опыт:
- без опыта;
- с опытом.

Подобная элементарная классификация позволит качественно на новом уровне подойти к проблеме формирования кадрового резерва собственными силами сети. Собственный кадровый резерв создаст возможность избежать текучести, нехватки квалифицированных сотрудников и обеспечит рост мотивации за счет формирования звена линейных управляющих, которые имеют опыт работы в качестве линейного персонала.

На уровне управления выделяется менеджмент среднего звена и ТОП-менеджмент. ТОП-менеджеры отвечают за общую стратегию развития сети, среднее звено занимается контроллингом показателей объектов контроля по зонам ответственности. В случае возникновения неблагоприятных событий прогнозируются возможные состояния объектов контроля и принимаются соответствующие ответные меры по возврату объектов в стабильное состояние. Чем стабильнее состояние объектов контроля, тем устойчивее сеть. Таким образом, для повышения эффективности управление сетевыми структурами необходимо соблюдать:

- баланс ответственности и прав в элементарных звеньях сети, подсетях, центральном элементе;
- единство, четкость постановки, доступность и понятность целей по всей сети;
- четкость коммуникаций;
- координация ответственности на всех уровнях управления в сети;
- гибкость, приспособляемость сети к динамике рынка, стратегии развития.

Подводя итоги, следует отметить, что механизм функционирования и развития бизнес-сетей еще недостаточно изучен, не сформулирована окончательно парадигма управления сетевыми структурами. Поэтому эти вопросы требуют дальнейшей проработки. Организационная среда динамично меняется за счет множества факторов, на которые сеть должна реагировать. Иначе невозможно обеспечить экономическую устой-

чивость сети и сохранить или ускорить темпы ее развития. Проблема обеспечения экономической устойчивости предприятий особенно актуальна для предприятий сектора МСП, где сегодня наблюдается наибольшая концентрация сетей. Поэтому существует объективная необходимость в современном научно-практическом инструментарии оценки экономической устойчивости сетевых бизнес-структур с целью обеспечения эффективности управления.

Литература

1. Герасимова Е.А. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур на основе сетевого взаимодействия / Е.А. Герасимова, К.М. Гвоздев // Проблемы современной экономики. – СПб.: ООО НПК «РОСТ», 2016. – № 2(58). – С. 114–117.
2. Коблова Ю.А. Виртуальные организации как новейшая форма сетевых структур / Ю.А. Коблова [Электронный ресурс] // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2013. – № 3. – С. 18–21. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/virtualnye-organizatsii-kak-noveyshaya-forma-setevyh-struktur.
3. Лойко В.И. Интегрированные производственные системы агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] / В.И. Лойко, Н.В. Ефанова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 09(113). – С. 1001–1012. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2015/09/pdf/73.pdf.
4. Матюнина М.В. Роль и место человеческого капитала в развитии инноваций цифровой экономики / М.В. Матюнина // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 235–240.
5. Новикова Е.С. Влияние цифровой экономики на подходы в ценообразовании сетевых благ / Е.С. Новикова // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 203–209.
6. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – М.: ООО «ММГ», 1997. – № 3. – С. 76–81.
7. Рубин А.Г. Формирование организационной структуры управления предприятием в условиях конкурентного развития и глобализации рынков [Электронный ресурс] // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 3. – С. 350–352. – Шифр Информрегистра 0421100093/0247. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/3/ekonomika/rubin.pdf.
8. Сердюк В.А. Сетевые и виртуальные организации: состояние, перспективы развития [Электронный ресурс] / В.А. Сердюк, В.А. Сердюк // Менеджмент в России и за рубежом. – М.: «Финпресс», 2001. – № 5. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/press/management/2001-5/07.shtml.
9. Хашева З.М. Виртуальные организации в современной экономике: предпосылки становления и особенности управления [Электронный ресурс] / З.М. Хашева, Е.Н. Ткачева // Вопросы экономики и права. – М.: ООО «Экономические науки», 2012. – № 2. – С. 61–68. – Режим доступа: https://law-journal.ru/files/pdf/201202/201202_61.pdf.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Ибрагимова Р.С., д.э.н., доцент
Ивановский государственный университет,
г. Иваново

Актуальной задачей российской промышленной политики является динамичный рост обрабатывающих отраслей, к которым относится текстильная и швейная промышленность. В настоящее время российские производители существенно уступают конкурентные позиции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, доля импорта хлопчатобумажных тканей на российском рынке составляет около 15%, шерстяных – 60%, шелковых – 95%. Импорт швейных изделий на отечественном рынке находится на уровне 82–84%. По данным информационно-аналитического центра легкой промышленности Минпромторга России, структура ВЭД легкой промышленности характеризуется существенным преобладанием импорта над экспортом: в 2017 г. экспортировано товаров на 1,4 млрд долл., импортировано на 14,7 млрд долл. Доля экспорта товаров легкой промышленности в общем экспорте РФ в 2017 г. составила 0,39%, доля импорта в общем импорте – 6,46%. Прорыв в отраслевом развитии может быть достигнут только на основе принципиально новых подходов к управлению, концептуально иных моделей роста отрасли по сравнению с традиционными, исчерпавшими свои возможности в современном мировом хозяйстве.

Эмпирические исследования, проведённые в 80-е годы минувшего столетия (Р.Лукас, 1988; П.Ромер, 1986), выявили, что рост экономики особенно в развитых странах не может быть объяснен только увеличением физического капитала. Р. Лукас (1988) интерпретирует возможность постоянного повышения предельной производительности капитала на основе более широкого понимания категории «капитал», включая в него не только физический, но и человеческий капитал [1]. П. Ромер (1986) обосновывает необходимость интеграции технологических инноваций в долгосрочный макроэкономический анализ. В предложенной им эндогенной модели экономического роста центральным фактором являются технологические изменения, которые осуществляются людьми целенаправленно, при этом уровень технологического развития прямо пропорционален вкладываемым ресурсам. Способность развитых стран поддерживать высокие темпы роста П. Ромер объясняет вложениями в технологии, повышающие доходность инвестиций. Инвестиции увеличивают ценность технологий, а технологии усиливают ценность инвестиций, что способствует экономическому росту [2]. Фундаментальная модель эндогенного роста П. Ромера, описывающая структурные изменения экономической системы, связанные с появлением новых технологий и продуктов, имеет прикладное значение для формирования стратегий долгосрочного развития отраслей промышленности и может служить методологической базой отраслевых исследований.

Для определения стратегических ориентиров развития текстильной и швейной промышленности в нашем исследовании был реализован методологический подход к управлению предприятиями, представляющий собой синтез концепции экономического потенциала и форсайт-технологий [3]. Использование концепции экономического потенциала как методологии исследования обеспечивает всеобъемлющий подход к идентификации основных факторов экономического роста. Форсайт-исследование, которое применяется для формирования приоритетов в сфере экономики, науки, техноло-

гий и общества, позволяет предсказывать и оценивать перспективы развития. Актуальность концепции Форсайт как методологии выбора будущего пути инновационного развития подтверждается тем, что форсайт-технология обеспечивает более комплексный подход, чем традиционные методы долгосрочного планирования и прогнозирования, а также тем, что эффективность её применения для решения задач стратегического управления подтверждена на практике [4–7]. Интеграция концепции экономического потенциала и форсайта создает основу для решения задач кардинальных структурных изменений отрасли в соответствии с вызовами глобальной среды.

В качестве инструмента foresight-исследования мы выбрали экспертное интервью, т. е. персональное интервью узкой группы высококомпетентных экспертов (15–20 человек), касающийся прогноза развития текстильной и швейной промышленности на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Структура анкеты для экспертной оценки формировалась на основе концепции экономического потенциала [8] и состояла из восьми разделов [9]:

1. Отраслевые научные достижения. Новые материалы и изделия из них. Новые инструменты проектирования, конструирования и дизайна.
2. Прорывные технологии текстильного и швейного производства.
3. Мировые тренды отраслевого рынка. Новые потребности, тенденции изменения моделей поведения покупателей. Новые инструменты и методы маркетинговой деятельности.
4. Будущее логистических систем и технологий.
5. Новые компетенции и знания. Будущее системы профессионального образования. Социальная экосреда предприятий.
6. Прогрессивные бизнес-модели, организационно-управленческие системы, инструменты менеджмента. Модели интернационализации бизнеса. Тенденции кластерного развития отрасли.
7. Эффективные финансово-экономические модели развития предприятий отрасли.
8. Целостный образ будущего предприятий текстильной промышленности.

Эксперты отбирались для интервью на основе ряда критериев: наличие высокой компетентности, знакомство с последними достижениями современной науки и практики в выделенных областях текстильной и швейной промышленности, а также оптимальное сочетание узкой специализации и общего кругозора эксперта. Выбор экспертов проводился на основе объективного подхода и учитывал должность, ученую степень, звание и стаж. В круг интервьюируемых вошли руководители и специалисты текстильных и швейных компаний, научные сотрудники исследовательских институтов и вузов, представители отраслевых ассоциаций и союзов (16 экспертов).

Экспертам было предложено 40 вопросов, предполагающих свободные высказывания и комментарии. Большинство вопросов требовало оценки ряда вариантов (сценариев, критических ситуаций, технологий и т. п.). Требовалось оценить их значимость для будущего текстильной и швейной промышленности, а также вероятность реализации. Оценка значимости и вероятности проводилась по 5-балльной шкале: 5 баллов – очень высокая; 4 балла – высокая; 3 балла – средняя; 2 балла – низкая; 1 балл – очень низкая. После каждого блока вопросов опрашиваемый оценивал свой экспертный потенциал по тематике опроса по следующим уровням экспертизы: «очень высокий», «высокий», «средний», «невысокий».

Для проверки степени достоверности экспертной оценки по каждой группе показателей был рассчитан коэффициент конкордации W, который показывает, насколько

мнения экспертов согласованы, то есть принадлежат к одной и той же генеральной совокупности оценок. Величина коэффициента конкордации может меняться в диапазоне от 0 до 1, где его равенство единице означает полную согласованность мнений экспертов, а равенство нулю свидетельствует о том, что связи между оценками не существует. В случае, когда $0,2 \leq W \leq 0,4$ имеет место слабая согласованность мнений экспертов, а при $W \geq 0,6$ можно говорить о существовании сильной согласованности мнений экспертов.

Степень согласованности мнений экспертов влияет на точность результатов проводимого интервью. По каждому вектору форсайт-исследования отдельно оценивалась степень согласованности мнений экспертов с учетом уровней экспертизы. Расчетные значения коэффициентов конкордации по всем векторам получились достаточно высокими (от 0,63 до 0,81), что свидетельствует о существовании сильной согласованности мнений экспертов и об отсутствии необходимости в дополнительных уточнениях.

Проведенный экспертный опрос позволил выявить по каждому вектору исследования наиболее значимые факторы и возможности прорывного роста, риски и препятствия развитию текстильной и швейной индустрии. На основе мнений и оценок экспертов было сформировано видение будущего в каждом аспекте и в целом, которое обобщенно представлено ниже.

1. Отраслевые научные достижения. Создание новых материалов различного назначения из синтезированного сырья: текстиля для аэрокосмической отрасли, медицины и др.; функционального и защитного текстиля для спецодежды; сенсорного текстиля бытового назначения; материалов из белковых волокон; геотекстиля для дорожного строительства; композитных материалов для солнечных батарей, гибких материалов для трубопроводного транспорта и др. Создание инновационных материалов из натурального сырья для новых и традиционных направлений применения. Развитие альтернативных баз сырья.

2. Прорывные технологии текстильного и швейного производства. Диффузия современных передовых технологий в текстильное и швейное производство. Автоматизация и роботизация производственного процесса. Аддитивное и беспошивочное производство; трехмерное автоматизированное проектирование изделий; цифровая печать; плазмохимическая модификация материалов; технологии дополненной реальности; технологии цифрового управления производственным процессом; технологии цифрового управления в цепочке добавленной стоимости и др. Конвергенция текстильных, микроэлектронных и биотехнологий.

3. Мировые тренды отраслевого рынка. Высокие темпы роста спроса на мировом и национальном рынках. Широкие возможности дифференциации сегментов рынка и продукции. Развитие маркетинговых инструментов, в том числе интернет-маркетинга. Возможность влиять на рынок на крупных онлайн платформах. Консолидация промышленного производства и моды, т.е. направленность дизайнерских разработок в масс-маркет. Рост спроса на индивидуализированную продукцию. Высокие темпы спроса на «умный» текстиль.

4. Будущее логистических систем и технологий. Цифровизация логистики. Автоматизация и роботизация логистического процесса. Внедрение новых технологий в логистику: интернет вещей для ускорения видимости и осязаемости транзита, WMS – smart склады, беспилотный транспорт, VR/AR технологии дополненной реальности, Big Data и др.

5. Социальная экосреда предприятий. Рост престижа технического образования, заводской и фабричной работы в обществе. Распространение сетевых форматов взаи-

модействия через исследовательские сети и технологические платформы. Возрастающая роль знаний в развитии.

6. Прогрессивные бизнес-модели, организационно-управленческие системы, инструменты менеджмента. Кластеризация отрасли. Цифровая трансформация отрасли. Инновационная реструктуризация. Рост наукоемкости отрасли. Снижение трудоемкости. Интернационализация деятельности предприятий (снабженческой, производственной, сбытовой, научно-технической). Создание «фабрик будущего».

7. Эффективные финансово-экономические модели развития предприятий отрасли. Тенденция ускоряющегося роста капитализации и оборачиваемости финансового капитала в наукоемких и высокотехнологичных компаниях. Развитие кроссплатформенных решений для финансового моделирования. Возможность отслеживания финансовых потоков в режиме реального времени. Применение бизнес-моделей, обеспечивающих привлечение и удержание инвестиций, способствующих росту капитализации компаний.

8. Целостный образ будущего предприятий текстильной промышленности. Текстильная и швейная промышленность – это инвестиционно-привлекательный инновационно-промышленный комплекс, динамично и устойчиво развивающийся на основе факторов эндогенного роста (инвестиций в передовые технологии, информационный и интеллектуальный капитал), а также межотраслевой кооперации и развитой институциональной экосистемы, направленной на обеспечение условий для инновационно-технологического роста отрасли.

Заключение. Текстильная и швейная отрасли являются структурно значимыми составляющими обрабатывающей промышленности, развитие которых способно обеспечить повышение устойчивости экономического роста и национальной независимости промышленного производства России.

Выход из кризиса и дальнейшее развитие текстильной и швейной промышленности должны сопровождаться применением эндогенной инновационной модели роста. Концептуальными факторами, создающими основу для развития, являются: внедрение передовых технологий; цифровая трансформация отрасли; стимулирование инновационной активности; рост доли высокотехнологичной продукции и технического текстиля; технологическая модернизация традиционных направлений производства; создание фабрик будущего и инновационных кластеров; рост инвестирования в производственный, информационный и интеллектуальный капитал; укрепление институтов инновационно-технологического развития отрасли.

Проведенный анализ свидетельствует, что в сложившихся условиях наиболее приемлемой конкурентной стратегией технологического и инновационного развития отечественной отрасли является стратегия динамического наверстывания.

В настоящее время имеются все предпосылки для реализации эндогенной инновационной модели развития текстильной и швейной промышленности.

Результаты исследования имеют практическое значение для формирования стратегии развития легкой промышленности в Российской Федерации.

Литература

1. Lucas R.E. On the mechanics of economic development / R.E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22, July. – P. 3–42.

2. Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth / P.M. Romer // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94, October. – P. 1002–1037.

3. Ибрагимова Р.С. Оценка экономического потенциала текстильной и швейной промышленности на основе концепции Foresight / Р.С. Ибрагимова, Д.С. Головкин // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2018. – № 4(56). - С.128–140.

4. Martin B.R. Foresight in science and technology. Technology analysis & strategic management. – 1995. – Vol. 7(2). – P. 139–168.

5. Popper R. Methodology: Common Foresight Practices & Tools, in Georghiou (Ed.), International Handbook on Foresight and Science Policy: Theory and Practice. Cheltenham: Edward Elgar. – 2007. – P. 123–144.

6. Ibragimova R.S., Golovkin D.S. Approaches to the Formation of an Industrial Enterprise Management System. In: Ashmarina S., Mantulenko V., Vochozka M. (eds) Engineering Economics: Decisions and Solutions from Eurasian Perspective. ENGINEERING ECONOMICS WEEK 2020. Lecture Notes in Networks and Systems, Springer, Cham. – 2020. – Vol 139. – https://doi.org/10.1007/978-3-030-53277-2_16.

7. Ibragimova R.S., Golovkin D.S. Foresight-Technology Transformation for Textile Industry Future Assessment / Problems of Enterprise Development: Theory and Practice 2018. SHS Web Conf., 62, 03006. Published by EDP Sciences. – 2019. – https://doi.org/10.1051/shsconf/20196203006.

8. Краснова И.И., Осипова Ю.А. Логистическая модель управления как фактор конкурентоспособности предприятия на международном рынке / И.И. Краснова, Ю.А. Осипова // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 265–271.

9. Рубанова К.А. Кризисы и управление бизнесом организации: развитие и трактовка понятий/ К.А. Рубанова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 175–180.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Кубасова А.В., студент, Наталич Д.И., студент,
Королева И.В., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

Вопрос о развитии экономики сегодня стоит перед Россией наиболее остро в силу множества причин. Одна из них состоит в том, что после распада СССР Российская Федерация утратила конкурентные преимущества на мировом рынке. Предприятия нашей страны серьезно зависят от поставок иностранного оборудования, электрических машин, наземного транспорта. Однако сильная экономика – это не только и не столько значительные объемы ВВП, но и высокий уровень благосостояния населения, гарантия сохранения суверенитета и внешнеполитических интересов страны.

Для поддержания технологических трендов, безусловно, должно быть создано благоприятное экономическое пространство, которое можно обеспечить благодаря увеличению числа занятых, повышению квалификации работников, предоставлению налоговых преференций приоритетным отраслям экономики, защите национального производства от иностранных гигантов, поддержанию стабильной политической обстановки.

К сожалению, надо признать, что на современном этапе своего развития Российская Федерация не отличается устойчивостью экономической системы. Только за по-

следние шесть лет Россия перенесла два экономических кризиса, вызванные политическими факторами. На фоне гражданской войны в Украине, аннексии Крыма и объявления санкций со стороны Запада и Европы девальвация рубля в период с 2014 по 2015 год составила около 225% [1]. В 2016 году доллар достиг своих исторических максимумов и стал стоить 85,964 рублей. Последствия нынешнего экономического кризиса, вызванного распространением COVID-19, Россия ощутила в наибольшей степени, нежели ряд других стран. Одной из причин этому стала нефтяная война со странами-экспортерами нефти, вызвавшая обесценивание рубля на 32%. Несмотря на то, что некоторые российские политики заявляли о снижении зависимости экономики России от мировых цен на нефть, сложившаяся ситуация подтвердила то, что Россия до сих пор сидит на нефтяной игле.

Однако не только политические факторы способны повлиять на экономическое развитие: чтобы стать применимыми, технологии должны быть воплощены в основном капитале предприятий. Без крупных инвестиций развитие технологий практически не осуществимо. С другой стороны, характерной проблемой отечественного производства является утечка капитала. За последние несколько лет в России наблюдается стабильный отток капитала, что заставляет государство вырабатывать политику по привлечению иностранных инвесторов. По данным Центрального банка с 2000 по 2020 год из России «утекло» 670,9 млрд. долларов США, что в пересчете на рубли по текущему курсу составляет 50,3 трлн. рублей [2]. Наиболее популярными офшорными зонами среди российских бизнесменов являются Британские Виргинские острова, Багамы и Бермуды. Политическая стабильность, постоянный приток квалифицированных специалистов, простая процедура регистрации и ее низкая стоимость являются главными преимуществами данных офшорных зон. Одной из главных причин популярности этих зон является возможность их использования для уклонения от налогов, легализации полученных преступным путем денежных средств, аккумулировании не облагаемых налогами доходов вне РФ. Для России отток капитала означает ослабление финансовых рынков, недополучение налоговых поступлений, сокращение инвестиционных ресурсов и, в конечном итоге, существенное ограничение возможности экономического развития.

В многочисленных научно-практических дискуссиях, направленных на поиск выхода из сложившегося положения, набирает популярность термин «деофшоризация». Однако на практике рассматриваются варианты создания новых офшорных зон на островах «Русский» и «Октябрьский» в Приморском крае. По замыслу идеологов «офшоризации», создание прозрачного законодательства, снижение уровня бюрократизации, продуктивное использование ресурсного потенциала будут способствовать притоку иностранного капитала.

Однако отток капитала – не единственная проблема. «Утечка умов» - не менее острая российская проблема. В век высоких технологий каждой стране необходим интеллектуальный потенциал в большей мере, чем прежде. Нужны люди, имеющие качественное высшее образование и способность мыслить нестандартно. В большинстве случаев (37%) мигрируют из страны молодые специалисты в возрасте 20-29 лет. Данная тенденция в качестве причины имеет даже не столько получение больших заработков за рубежом, сколько возможности профессиональной реализации, получение дополнительного актуального образования. Без решения данной проблемы наша страна будет продолжать терять своих лучших специалистов.

В последнее время модным стало утверждение, что производственный сектор перестал быть актуальным, поскольку мы вступили в эпоху постиндустриального обще-

ства. Уверены, что это совсем не так. По крайней мере не в той степени, с которой адепты «постиндустиализма» абсолютизируют превосходство сферы услуг над промышленным производством. В конце XX века, в результате становления и развития «экономики знаний», в мире популяризировалась деиндустриализация, как направление экономического развития. Обрабатывающая промышленность стала рассматриваться в развитых странах как второсортная и грязная деятельность, которая может быть перенесена в развивающиеся страны. Наша страна пошла своим путем и в этом вопросе, просто свернув отечественную обрабатывающую промышленность и акцентировав все свое внимание на экспорте сырья.

На самом деле, дискуссия о постиндустриальном обществе достаточно обманчива. Многие страны действительно переходят в постиндустриальную стадию с точки зрения занятости населения, но это не означает, что эти государства стали производить меньше в абсолютном выражении. Иллюзия резкого сокращения промышленного производства происходит из-за снижения цен на продукты по сравнению с ценами на услуги. Такое изменение было вызвано благодаря быстрому росту производительности труда в промышленной сфере. Таким образом, с учетом эффекта различной динамики цен и перерасчета долей различных секторов в базисных ценах, в отличие от текущих цен, в самых богатых странах доля обрабатывающей промышленности снизилась незначительно, а в некоторых странах даже возросла. Другая иллюзия связана с передачей услуг, которые раньше были внутренними службами производственных компаний, на аутсорсинг.

Однако ряд стран, и наша в том числе, столкнулись с проблемой преждевременной деиндустриализации. Экономическое развитие, несмотря на существующие мифы, должно происходить поэтапно и этап индустриализации никак не может быть пропущен. Российская Федерация все еще находится на стадии индустриализации, однако она уже имеет занятость в сфере услуг на уровне 70%. И хотя Россия имеет множество конкурентных преимуществ, их использование нерационально [8, 9]. Представляется, что акцент должен быть сделан не на добывающую промышленность, а на обрабатывающую промышленность. Это даст возможность нового качества, экономического роста и экономического развития. Особое внимание, как нам представляется, следует уделить тому, чтобы полученные с производства доходы направлялись на реинвестирование и развитие иных высокотехнологичных секторов. А для этого необходимо государственное стимулирование во всем многообразии его форм.

Сегодня одной из ключевых задач для России является создание эффективной инновационной инфраструктуры, которая позволит решить множество проблем российской экономики, в том числе и проблему воспроизводства научно-технического потенциала. У Российской Федерации имеются существенные достижения в области разработке устройств военного назначения. Однако для того, чтобы сдвинуть нашу экономику с мертвой точки, придать ей динамичность и эффективность, улучшить позиции России на мировой арене необходимо развивать отрасли производства гражданского назначения.

Искусственный интеллект – крупнейшая технологическая тенденция, которая уже сегодня становится необходимым инструментом для обработки больших данных и принятия решений. Объём собираемых данных в различных сферах человеческой деятельности, начиная с финансовых операций, здравоохранения, распространения инфекций, эффективности принимаемых мер и т.д. возрастает с необъяснимой скоростью. И этот рост обуславливает необходимость развития искусственного интеллекта, который должен помочь человечеству обрабатывать большие объёмы информации, решать

сложные задачи, выявлять и контролировать связи, которые часто невозможно осуществить «вручную». Однако здесь имеет место целый ряд сомнений и опасений, связанных с последствиями такого резкого перехода.

Ряд авторов считает, что поскольку количество пассажиров, которые ежедневно пользуются общественным транспортом, возрастает, то инициативы, связанные с развитием беспилотных транспортов, нарастят свою актуальность. Поэтому увеличение эффективности сетей общественных транспортных средств будет одним из главных направлений деятельности поставщиков услуг, а также для государственных органов, для которых снижение человеческих затрат на рабочую силу поспособствует установлению баланса потребительского спроса [7]. Однако сразу возникает вопрос: где и как будут трудоустроены люди, которые будут высвобождены? Не получим ли мы в результате взрывной рост безработицы?

В последние годы мы можем наблюдать появление роботов в секторах вспомогательного проживания и ухода. Считается, что они станут еще более значимыми, в особенности для групп людей, которые имеют ограниченные возможности, уязвимость к инфекциям и болезням. Нас убеждают, что появление роботизированных разработок не означает, что опекуны перестанут взаимодействовать с людьми, наоборот, такие устройства будут применяться для создания и предоставления новых каналов связи. Однако опыт так называемого периода «самоизоляции», вызванного пандемией страха перед неведомой инфекцией, показал, что социальные связи крайне важны людям для сохранения психического и физического здоровья, но и очень легко разрываемы. Ни один робот не заменит нам близкого человека с его участием, сочувствием и любовью. «Расчеловечивание» социальной сферы – очень опасная тенденция последнего времени, угрожающая нашей планете в целом и нашей стране в частности.

Другая современная тенденция последнего времени – активное использование дронов и квадрокоптеров. Большое количество почтовых и торговых компаний всерьез задумываются о вложениях в разработку этих устройств, ведь, как нас убеждают, совсем скоро они станут незаменимыми помощниками людей во многих в сферах. Так, эти устройства начинают активно применять в доставке почтовых отправлений, продуктов питания. При помощи этих устройств доставляют вакцины, кровь, медикаменты пациентам слаборазвитых стран, где лекарства и медицинские услуги находятся в ограниченном доступе. Кроме того, беспилотные аппараты крайне полезны в ситуациях, когда важен временной фактор. Они все больше и больше применяются при поиске и спасении людей, пропавших в горах, океанах, например, квадрокоптеры с тепловыми камерами могут найти людей, которые попали в лавину. Все это так, однако все более широкое распространение получает использование данных аппаратов спецслужбами и различными силовыми структурами, роль которых в последнее время значительно усилилась в российском обществе. Данное обстоятельство не может не беспокоить гражданское общество, в котором нет явных провоцирующих данные процессы факторов. Да, такие аппараты могут быть помощниками при обследовании подозрительных сумок, анализе дорожно-транспортных происшествий, мониторинге толпы во время концертов и других крупных мероприятий, выслеживании преступников в темное время, для осмотра труднодоступных зон, оперативного реагирования при чрезвычайных ситуациях, наблюдения за дикой природой, контроля применения удобрений и пестицидов в сельском хозяйстве, охраны национальных границ, съемки спортивных мероприятий, отслеживания контрабандистов, наркоторговцев и т.д., и т.п.

Однако непрерывно кружащиеся над головами людей дроны не могут не вызывать беспокойство в других, отличных от описанных выше случаях. Вопрос, невольно

возникающий у любого человека в такой ситуации: «Где и кем будет использована полученная обо мне информация?» И это касается не только личной информации каждого из нас на уровне домашнего хозяйства, которая может быть использована в интересах третьих лиц. В нынешнее время, когда информация стала одним из главных производственных факторов, широкое использование таких аппаратов неизбежно влечет вспышку промышленного и коммерческого шпионажа, который, как нам известно, является разновидностью нечестной конкуренции, пагубно действующей на экономическую среду на микро и макро-уровнях.

Еще одной тревожной тенденцией последнего времени является разработка и внедрение технологий, в которую будут продолжать вкладываться инвесторы – пятое поколение мобильной связи. Начиная с 3G, каждый последующий шаг в развитии мобильной связи открывал новые вариации использования всемирной сети. Например, третье поколение мобильной связи сделал просмотр документов и информационных ресурсов полезными на мобильных телефонах и планшетных компьютерах, четвертое – обусловило рост видеоплатформ по мере повышения пропускной способности, пятое, как утверждают сторонники развития этой технологии, – открывает ещё больше возможностей [6]. Однако уже сегодня все чаще и громче раздаются голоса ученых в области медицины и смежных с медициной наук об опасном и даже разрушительном влиянии данной технологии на организм человека. В погоне за прибылями бизнес не может остановиться. Его может остановить только государство, действующее в интересах всех и каждого из своих граждан.

Исходя из всего сказанного, представляется, что наша страна сегодня столкнулась с рядом новых вызовов, на которые должна дать ответы. Какими они будут? Очень хотелось бы что бы они были позитивными с точки зрения интересов народа. Потому что в конце концов, все, что делает государство, должно им соответствовать. В этом состояла глубинная суть государственной власти на всем пути исторического развития нашей страны. А возможности для экономического развития у нас предостаточно.

Литература

1. Курс доллара к рублю Forex [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.profinance.ru/currency_usd.asp?s=USDRUB&hist=true&p=VVNEUlVCIzIjMTAjNzIyIzM0MCM3IzQjIyM (дата обращения: 15.09.2020).
2. Молчан А.С. Проблема оттока капитала России в оффшорные юрисдикции как фактор развития кризисного состояния экономики / А.С. Молчан, С.В. Солонина, В.В. Косенко // Экономика устойчивого развития. – 2019. – № 2. – С. 70–73.
3. Ha-Joon Chang. Economics: the user’s guide // Penguin books. – 2014.
4. Marr B. The 5 biggest technology trends in 2021 everyone must get ready for now. – https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2020/09/14/the-5-biggest-technology-trends-in-2021-everyone-must-get-ready-for-now/#30dce6551b82.
5. Артемьев Н.В. Проблемы и перспективы развития рынка информационных технологий в России / Н.В. Артемьев // Развитие и актуальные вопросы современной науки. – 2018. – С. 43–50.
6. Езиева А.А. Перспективы развития технологий беспилотного управления транспортными средствами в России / А.А. Езиева, И.Э. Гергиев // Инновации в информационных технологиях, машиностроении и автотранспорте. – 2019. – С. 36–38.
7. Рубина Р.Я. Механизм реализации инновационной стратегии развития экономики / Р.Я. Рубина, А.Г. Рубин // Стратегия современного социохозяйственного разви-

тия России: экономические и правовые аспекты: монография / Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 40–77.

8. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.

9. Турицын И.В. Российские технопарки: историко-экономический анализ / И.В. Турицын, Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 139–153.

10. Шевченко А.И. Экономические и правовые особенности современной России в социально-философском контексте / А.И. Шевченко // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социохозяйственного развития. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2016. – С. 195–197.

11. Mullakaev M.S. Ultrasonic intensification of the processes of enhanced oil recovery, processing of crude oil and oil sludge, purification of oil-contaminated water / M.S. Mullakaev. – M.: HELRI, 2018. –376 p.

ЭФФЕКТИВНОЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Куценко Н.А., к.э.н., доцент
Луганский государственный университет имени Владимира Даля, г. Луганск

Развитие цифровой экономики напрямую связано с использованием современных информационно-коммуникационных технологий. Это напрямую отражается в методах управления, как на микроуровне, так и макроуровне в целом. Цифровизация экономики оказывает влияние на бизнес в целом. Бурное развитие цифровой экономики создает проблемы для эффективного стратегического управления предприятий.

Согласно предложенному правительством РФ определению, под цифровизацией экономики необходимо понимать:

1) рыночную среду в которой осуществляют свою деятельность субъекты рыночной экономики;

2) обладающую всеми необходимыми для успешного развития технологическими возможностями;

3) действующие в указанной среде субъекты экономической деятельности используют технологии и платформы, соответствующие уровню современного технологического развития, а также соответствующие институциональные и организационно-правовые институты. Участниками активной деятельности в цифровой экономике являются как отдельные граждане и организации, так и всё общество в целом.

В Программе «Цифровая экономика» (разработанной Экспертным советом при Правительстве РФ по цифровой экономике) обозначены следующие основные цели:

– рост включенности граждан и хозяйствующих субъектов в работу в цифровом пространстве;

– создание инфраструктуры, обеспечивающей взаимодействие субъектов в цифровом пространстве;

– образование устойчивых цифровых экосистем для хозяйствующих субъектов;

– снижение издержек хозяйствующих субъектов и граждан при взаимодействии с государством и между собой;

– повышение конкурентоспособности экономики, хозяйствующих субъектов и граждан за счет цифровых преобразований во всех сферах жизнедеятельности общества.

Наряду с целями определены целевые показатели развития цифровой экономики:

– доля интернет-торговли в ВВП (не менее 5%);

– доля цифровой экономика в ВВП (не менее 20%);

– доля занятых в высокотехнологичном цифровом сегменте экономики;

– совокупный объем капитализации компаний, относящихся к сектору цифровых технологий;

– доля экспорта цифровых товаров и услуг, а также экспорта традиционных товаров и услуг посредством цифровых каналов в общем экспорте.

Среди значительного роста проблем развития и реализации цифровой экономики:

– отсутствие законодательной и нормативно-правовой базы;

– отсутствие институциональной инфраструктуры;

– значительный разрыв в уровне развития технологий в различных отраслях экономики (цифровое неравенство);

– недостаточную информационную безопасность государства/бизнеса/ граждан;

– последствия структурных изменений внутреннего и внешнего рынков труда;

– недостатки системы подготовки квалифицированных кадров (высшей школы, средней школы).

В качестве приоритетов стратегии развития информатизации РФ были определены электронное правительство и цифровая экономика. В это время будет реализована платформа расширения цифровой экономики и информационного общества, которая представляет собой развитие использования систем электронного документооборота, а также методики обучения технологиям электронного правительства руководителей органов государственного управления. Данные мероприятия будут реализованы в различных областях, – от социальной сферы до банковского сектора. Поэтому в данном аспекте необходимо эффективное стратегическое управление во всех сферах. Цифровой сегмент экономики актуален в силу произошедших качественных изменений в экономике и обществе. Сокращение трансакционных издержек позволяют менеджменту предприятий и физическим лицам в больших масштабах осуществлять тесный контакт с государственными структурами и хозяйствующими благодаря новым технологиям и платформам. Поэтому цифровизация предполагает создание совершенно новой стадии управления производством товаров и услуг, и самого производства на основе применения современных технологий.

На практике информационные и коммуникационные технологии играют следующую роль в глобализационных процессах:

– характеризуют производительность и основные производственные факторы;

– изменяют рыночные факторы и ставят в прямую от технологий получаемые прибыли;

– преобразуют конкурентную борьбу, сводя ее к единой площадке, на которой конкурентоспособность продукции определяет практически единый технологический процесс.

При этом происходит повышение эффективности производства, за счет расширения деловых возможностей, улучшения контроля над работой предприятия, увеличе-

ния экономической безопасности предпринимательства, совершенствования каналов связи, ускорения передачи информации между подразделениями, появления возможности управления подразделениями на расстоянии, контроля над издержками и их снижение, завоевания конкурентных преимуществ и уменьшения вероятности вхождения на рынок конкурентов.

Рассматривая микроэкономический уровень, отмечается, что использование информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) позволяет предприятиям оптимизировать процесс управления. Что касается макроэкономического уровня, то ИКТ, в данном случае, обосновывают необходимость выбора новых направлений развития экономик государств и регионов, при этом учитывая тенденции изменения и новые стратегии управления в глобальном масштабе. Управлять предприятием, с ростом влияния информационных технологий, стало намного сложнее. Появились не только управленческие проблемы, но и организационные, а именно связанные с бизнес – процессами. С развитием цифровой экономики, в деятельности предприятий появились существенные изменения, а именно:

– появление информационного производственного фактора, ставшего значимым ресурсом;

– увеличение затрат на производство, так как информация, как товар и фактор имеет цену;

– снижение трансакционных издержек за счет применения ИКТ;

– рост значимости человеческого фактора при внедрении производства, основанного на ИКТ;

– снижение значимости фактора неопределенности за счет активного применения информационного ресурса.

Для обеспечения эффективного стратегического управления привлекаются трудовые и материальные ресурсы. Для управления трудовыми ресурсами, необходимыми для поддержания протекания бизнес-процесса, создаются разные виды организационных структур (линейные, линейно-функциональные, матричные и т. д.). Все организационные структуры в конечном итоге имеют только лишь одну цель – поддержание бизнес-процессов компании. Но со временем сами бизнес-процессы пропадают из поля зрения менеджмента организации, они становятся не осознаваемыми никем из сотрудников и, как следствие, неуправляемыми. Это приводит к существенно различной эффективности управления даже в рамках одной компании. Их сложность и изменчивость возрастает так сильно, что становится невозможно предсказать ни продолжительность процесса, ни результат. Попытки фрагментарной регламентации управления зачастую оканчиваются неудачей, так как остальные бизнес-процессы (являющиеся поставщиками и потребителями для регламентированного процесса) меняются так быстро и непредсказуемо, что регламент быстро теряет свою актуальность и работники перестают ему следовать. Еще больше усугубляет ситуацию управление по целям, которое зачастую не устанавливает требования четкого следования инструкциям и регламентам.

Перечисленные коррективы связаны с изменением в отношениях между покупателем и производителем, которые были в традиционной экономике, по сравнению с развитием цифровой. Отношения между покупателем и производителем в традиционной экономике складывались следующим образом: главная роль – производитель, так как он генерировал идею продукта, а покупатель, в свою очередь – делал выбор уже из того, что произвел и предлагает именно производитель. Современный покупатель, в условиях цифровой экономики, имеет возможность стать участником процесса создания новой потребительной ценности, генерировать идеи новых продуктов и услуг.

Данное обстоятельство можно охарактеризовать как первый шаг к изменениям в бизнес – среде, который основан на тесном взаимодействии с потребителем. Подобного рода 160 сотрудничества чаще всего проявляются в производстве продукта по индивидуальному заказу, созданию дизайна продукта, разработка функционала нового товара и тому подобные. Эпоха цифровой экономики выдвигает на первый план стратегически важный актив – знания, от которых зависит устойчивое экономическое развитие компаний. В связи с этим, целесообразно формировать новые подходы к разработке стратегий развития бизнеса, основанных на современных инструментах и методах интеграции корпоративных знаний в систему управления компанией. Грамотное использование ресурсов предприятия, своевременное формирование и развитие компетенций позволяет предприятию получить соответствующие желаемые результаты своей хозяйственной деятельности на целевом рынке. Они отражаются в показателях, таких как доля рынка, уровень удовлетворенности клиентов, количество новых клиентов, уровень продаж и т. д. Эффективное управление имеющихся данных, с использованием важных активов – навыков, знаний, иными словами соответствующих ключевых компетенций, напрямую влияет на финансовые результаты работы предприятия.

На основе вышеизложенного можно конкретизировать пути решения поставленных задач реализации стратегии управления в условиях цифровизации:

– разработка стратегии управления повышения эффективности информационного обеспечения научных исследований и разработок, основанной на анализе уровня информационного обеспечения исследований и разработок на современном этапе и выявлении актуальных вопросов в этой области;

– разработка положений по совершенствованию управления, анализа и оценки экономической эффективности инвестирования в математическое и информационное обеспечение исследовательской и научной деятельности;

– оценка эффективности инвестиций в разработку, развитие и совершенствование информационных технологий;

– выявление, учет и управление рисками при создании и использовании информационных систем;

– определение мультипликативных эффектов, способов их оценки и путей использования в процессе научной деятельности;

– выявление негативных последствий воздействия внешней среды; выявление ограничений институционального характера.

По сравнению с другими системами менеджмента, эффективное стратегическое управление имеет следующие преимущества:

– ориентированность исполнителей и руководителей на получение результата, нужного компании;

– четкая система единоначалия: один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью операций и действий, направленных на достижение поставленной цели и получение заданного результата;

– разгрузка руководителей. Они вмешиваются в оперативное управление только в случае значительных отклонений;

– руководители занимаются своими прямыми обязанностями: организацией эффективного управления и стратегией развития;

– на порядок большая операционная эффективность по сравнению с другими схемами управления;

– некритичность для компании смены работников, поскольку есть механизм передачи знаний новым сотрудникам (регламенты бизнес-процессов).

Для того чтобы повысить управляемость компании и сделать возможными проекты цифровой трансформации, необходимо построение эффективной стратегии управления. И только компания, которая осознает свои основные стратегии развития, может стать цифровой компанией и вырваться вперед в конкурентной борьбе с менее осведомленными конкурентами.

Практически все из указанных предпосылок имеют базовый характер для развития цифровой экономики и цифровой трансформации государственного и муниципального управления. Для того чтобы реализовать эффективную стратегию управления в виде цифровой трансформации, необходимо:

– предоставить лидерам цифровой трансформации возможность участия в реализации настоящей эффективной стратегии управления; использовать альтернативные возможности увеличения охвата граждан и организаций широкополосным доступом к сети Интернет;

– добиться качественных изменений в развитии цифрового правительства в виде проактивных услуг и безбумажного документооборота;

– качественно изменить программы подготовки кадров для различных сфер деятельности, включив в них цифровые компетенции, а также усилив научную и предпринимательскую составляющую образования по направлению информационных технологий;

– повысить востребованность открытых государственных данных со стороны бизнеса и органов власти, в том числе за счёт повышения их качества; расширить использование технологий анализа больших данных и интернета вещей, в том числе и за счёт их объединения при использовании;

– стимулировать инновационные предприятия на вложения средств в цифровые технологии; привлечь международных партнёров к реализации совместных проектов цифровой трансформации.

Таким образом, можно предположить, что цифровая экономика позволит использовать новые способы эффективного стратегического управления, среди которых стоит отметить блокчейн, метод больших данных, экспертные системы и всеобщую децентрализацию, во всех отраслях и сферах жизнедеятельности человека. Данные методы перспективны и в ближайшее время с высокой вероятностью получат широкое распространение. Однако для коммерческих предприятий и государств новые методы управления предоставляют как возможности, так и могут нести существенные угрозы. Они также пока не всегда вписываются в рамки существующих управленческих технологий. Эффективное стратегическое управление, характерное для современного менеджмента, наиболее перспективно в условиях цифровизации.

Литература

1. Бабкин А.В. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития / А.В. Бабкин, Д.Д. Буркальцева, Д.Г. Костень, Ю.Н. Воробьев // Научно-технические ведомости СПб ГПУ. Экономические науки. – 2017. – Т. 10. – № 3. – С. 9–25

2. Катасонов В. Колпак... Путин назвал «цифровую экономику» укладом жизни и новой основой для всего общества [Электронный ресурс] / В. Катасонов. – Режим доступа: http://ruskline.ru/opp/2017/iyul/07/kolpak_putin_nazval_cifrovuyu_ekonomiku_ukladom_zni_i_novoj_osnovoj_dlya_vsego_obwestva (дата обращения 09.07.2017).

3. Шевченко А.И. Информационные процессы в контексте проблемы повыше-

ния эффективности политического регулирования: социально-философский аспект / А.И. Шевченко // Человек. Общество. Инклюзия. – 2019. – № 2(38). – С. 36–41.

4. Шемякина Т.Ю. Экономические особенности применения информационного моделирования в практике строительства / Т.Ю. Шемякина // Современная научная мысль. – 2020. – № 5. – С. 159–164.

5. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК ВЫГОДНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Мелентьева О.В., к.э.н., доцент, Онищенко С.С., студент
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского,
г. Донецк

Изначально маркетинг как наука возник на стыке экономики и социальной психологии и изучал потребительскую активность, однако со временем в эту деятельность начали добавляться соответствующие практические функции. Научные исследования эволюции и сущности термина «маркетинг», позволяют сделать заключение, что современный рынок диктует новые требования к маркетологам, которые уже занимаются рекламой, ценообразованием и даже продажами через интернет.

Одной из самых эффективных маркетинговых стратегий является «Стратегия следования за лидером» хорошо описанная в книге Ф. Коттлера «Маркетинг 2.0» [4]. Именно для реализации этой стратегии наиболее выгодно применять методы конкурентной разведки при организации эффективного инновационного маркетинга. Следует отметить, что «Стратегия следования за лидером» позволяет получать высокие доходы при минимальных затратах на основе управления маркетинговой деятельностью.

Ваши конкуренты могут стать самым достоверным источником информации о ситуации на рынке и действительно работающих стратегиях и методах работы с клиентами. Ведь конкуренты работают на одном рынке с вами, и сталкиваются с общими для вас проблемами. Зачастую конкуренты решают эти проблемы весьма успешно и важно понять, как они это делают. Либо они уже пробовали применять стратегии, которые вы собираетесь внедрять, и поэтому также должны стать объектами вашего внимания.

Итак, поговорим о конкурентной разведке и возможных трудностях при её организации. Ваши конкуренты могут стать самым достоверным источником информации о ситуации на рынке и действительно работающих стратегиях и методах работы с клиентами. Применение маркетинговых исследований не всегда понятно руководству компании. Поэтому, маркетологу следует быть очень внимательным при внедрении этого метода в бизнес. Полученные данные необходимо использовать в отчетах и ссылаться на них как можно чаще. И обязательно использовать данные исследований в принятии решений. Сотрудники – это ваш ресурс в получении информации о ценах, действующих акциях, качестве обслуживания, мерчендайзинге, торговом оборудовании. Ваши сотрудники могут посещать торговые точки и обзванивать офисы конкурентов. Данный процесс необходимо хорошо организовать - сотрудники, отправляющиеся

к конкурентам, должны писать отчеты, или заполнять готовую анкету по результатам каждого своего посещения. Такая работа должна быть регулярной [1].

Применение самостоятельного исследования полезно вдвойне. В первую очередь, доходит достоверная информация, но, кроме того, сотрудники решают один из ключевых вопросов в продажах – знание своего конкурента.

При организации этого процесса маркетолог столкнется с сопротивлением со стороны сотрудников и их прямых руководителей, так как проведение подобных исследований – это затраты времени продающего подразделения. Для преодоления этого сопротивления следует обещать дополнительные бонусы или, как минимум, предоставление отделу сводной информации по исследованию. Продавцы – прагматики, они любят, когда есть результат. Линейные руководители – руководители подразделений на местах должны системно подходить к изучению конкурентов. Во-первых, именно они организуют посещение сотрудниками компаний конкурентов. Во-вторых, они могут провести опрос сотрудников, ранее работавших у конкурентов. Как правило, менеджеры и прочие специалисты меняют работу в рамках одного сегмента рынка. Следовательно, вы можете получить у таких «перебежчиков» много полезной информации о внутренних стандартах работы конкурентов, о принципах организации труда и методах организации продаж [2].

Внедрение метода организации продаж предполагает взаимодействие с HR-службой и подготовку руководителей к ведению подобного интервью. Самый простой способ – это прописать перечень вопросов. Более плодотворный способ – это подготовка руководителей на тренинге. Как ни странно, проведение интервью с целью получения информации на интервью является непростым делом для руководителя. Дело в том, что руководитель, как правило, не раз искал себе новых сотрудников и в процессе собеседований привык оценивать сотрудника, а для получения информации необходимо избавиться от «оценочной» позиции. Трудности в организации сбора такой информации также заключены во взаимодействии со службой HR, так как этот процесс может быть воспринят как пересечение границ функционала. Для исключения такого противостояния перед проведением исследования следует заручиться поддержкой лидеров компании.

Топ-менеджмент – если для рядовых сотрудников конкурент является противником, то для топ- менеджмента зачастую может стать партнером. Конкурентная война не приводит к развитию экономики в целом и ее ведущих компаний в частности.

В высококонкурентной среде целесообразнее не конкурировать, а кооперироваться таким образом, чтобы каждый из игроков конкретного сектора бизнеса был в выгоде. Поэтому на уровне топ-менеджмента необходимо развивать партнерские отношения и обмениваться информацией с конкурентами. Естественно, не стоит забывать, что обмен информации должен быть взаимовыгодным. На этом уровне также есть свои трудности. Это государство и его система контроля над конкурентной средой. ФАС постоянно контролирует рынок на наличие «ценового сговора».

Шпионаж – этот метод наиболее часто ассоциируется с конкурентной разведкой и по праву считается нарушением деловой этики. В ряде стран, в том числе в России, считается преступлением, если интересы пострадавшей стороны затрагивают национальные интересы государства. Но шпионаж, несомненно, самый эффективный способ, поскольку наличие собственного агента в компании конкурента позволяет иметь самую оперативную информацию [3].

Выделяется два основных способа внедрения агента: внедрение агента со стороны и подкуп уже работающих сотрудников. Однако, использование шпионажа может быть

выявлено, и конкуренты решат объявить вам войну. Подобное стечение обстоятельств через некоторое время приведет к взаимному ослаблению сторон.

Практика современного рынка показывает, что при наличии пяти способов конкурентной разведки современный маркетинг, как правило, не использует более двух из них. Проблема заключается в отсутствии навыков грамотной организации конкурентной разведки. К сожалению, зачастую на начальных этапах развития бизнеса изучение конкурентов не ведётся. Однако именно по этой причине новое дело проваливается. На старте бизнес-проекта лучше следовать «проторенной» дорогой. Используйте стратегию «Следования за лидером» для выхода на рынок, а затем находите свои собственные конкурентные преимущества и формируйте яркий бренд.

Литература

1. Бендина Н.В. Маркетинг (конспект лекций) / Н.В. Бендина. – М.: «Приориздат», 2010. – 215 с.
2. Головлева Е.Л. Основы рекламы / Е.Л. Головлева. – М.: ОАО «Московские учебники», 2016. – 271 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. / Ф. Котлер; Пер.с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2011. – 272 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 944 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мелентьева О.В., к.э.н., доцент, Роман Д.И., студент
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского,
г. Донецк

На данный момент российская экономика переживает довольно длительный кризис, вызванный геополитическими волнениями и нестабильностью, принятием ряда ограничительных политических и экономических мер, новой ценовой реальностью на энергетических рынках и т. д. Эти обстоятельства повышают важность изучения трудностей и перспектив повышения конкурентоспособности внутри страны, выявления областей, которые обеспечивают индикаторы устойчивого экономического роста и развития для достижения цели. Стоит обозначить наиболее близкое понятие «национальной конкурентоспособности» для более полной картины.

Национальная конкурентоспособность – это многогранное понятие, состоящее из ряда дополняющих друг друга элементов, обеспечивающих устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны в условиях глобализации, относительно свободной международной торговли и открытых финансовых рынков.

Первоначально поставленная правительством задача развития конкуренции в российской экономике предполагалось реализовать по двум направлениям: через антимонопольную политику и через политику конкуренции. Однако эти подходы упускают главный фактор развития конкуренции, а именно, развитие производства как традици-

онной, так и инновационной продукции. Конкурентоспособность страны не следует понимать исключительно в узком смысле, то есть способность страны поставлять на мировой рынок товары и услуги по ценам их возможной реализации.

В этой связи важно, чтобы комплекс государственных мер развития страны включают следующие компоненты:

1. Влияние на факторные условия: акцент на создание факторов (инфраструктура, рабочая сила, исследования и т. д.); Компетентные политические решения относительно факторных рынков и валютные рынки.
2. Воздействие на условия спроса: государственные закупки; стимулирование раннего или усложненного спроса; предоставление полной и качественной информации покупателям; введение технических стандартов.
3. Воздействие на родственные и поддерживающие отрасли: политика правительства в отношении средств массовой информации; образование кластеров; региональная политика.
4. Воздействие на стратегию, структуру и соперничество фирм: интернационализация; воздействие на конкретных предпринимателей и других; регламентация соперничества внутри страны; образование новых фирм; торговая; привлечение зарубежных инвестиций.

Анализируя некоторые факторы, ограничивающие повышение конкурентоспособности российской экономики, на первый взгляд, необходимо сделать акцент на сырьевой зависимости национальной экономической системы. Конечно, естественные конкурентные преимущества государств, такие как объем природных ресурсов, и географическое положение задают основные направления концепции экономического развития.

Исходя из этого, мы можем выявить ряд проблем:

1. Концентрация всей экономической системы на экспорте сырья, которая характеризует российские реалии – это проблема. Современные государства стремятся к сбалансированной структуре экономики, чтобы иметь возможность обеспечить национальное развитие за счет функционирования других развитых отраслей в неблагоприятной рыночной среде.
2. Недостаточные объемы и низкое качество инвестиций в развитие национального конкурентного преимущества. По объему ежегодных вложений в науку страны нельзя сравнивать с высокоразвитыми странами. Однако Россия по-прежнему сохраняет свой уникальный научно-технический и образовательный потенциал, но эффективность крайне нестабильно низка.
3. Недостаточное развитие важных составляющих национальной конкурентоспособности, что затрудняет высвобождение существующих конкурентных преимуществ: устаревшая или не качественная инфраструктура; низкое качество корпоративного управления; низкая эффективность финансовой системы.

Однако это не единственные проблемы, поэтому ниже предложен ряд аргументов для развития перспектив конкурентоспособности для всех отраслей.

1. Принять меры для улучшения разработки национальной политики международной конкурентоспособности России. Необходимо определить наиболее конкурентоспособные направления российского бизнеса.
2. Популяризация и хорошее финансирование научного сообщества (повышение популярности грантовой системы и стимулирование для участников, разработка различных дополнительных курсов).

3. Реформы в сфере образования. Полный пересмотр школьных методик обучения, а так же программ для среднего и высшего образования, пересмотр сотрудников.

Таким образом, можно выделить основные пути решения проблемы конкурентоспособности России это: разработка национальной политики международной конкурентоспособности России; вовлечения в процесс повышения конкурентоспособности России государства; развитие науки и инновационную деятельность, а также повышение качества профессионального образования.

Литература

1. Аносова А.В. Макроэкономика: учебник / А.В. Аносова, И.А. Ким, А.А. Касаткина. – М.: Юрайт. – 2019. – 528 с.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – М.: Дашков и Ко, 2020.
3. Грибов В.Д. Экономика предприятия: учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: Инфра-М, КУРС. – 2017. – 448 с.
4. Загребельная Н.С. Основы экономики фирмы: учебное пособие / Н.С. Загребельная, Н.В. Ефимова, А.В. Шевелева. – М.: МГИМО (У) МИД России, МГИМО-Университет. – 2016. – 480 с.
5. Овчаренко Н.А. Основы экономики, менеджмента и маркетинга: учебник для бакалавров / Н.А. Овчаренко. – М.: Дашков и Ко. – 2020.
6. Мазин А.Л. Экономическая свобода как фактор развития России / А.Л. Мазин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 131–140.
7. Сорокожердьев В.В. Проблемы и механизмы осуществления государственной экономической политики в современных условиях / В.В. Сорокожердьев, Г.Г. Пименов, А.Г. Рубин // Перспективы и ограничения устойчивого социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты: монография / Под. ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, А.О. Иншаковой. – М.: Научно-исследовательсктй институт истории, экономики и права, 2016. – С. 41–67.
8. Турицын И.В. Рубль как фундаментальная основа российской государственности (историософские заметки) / И.В. Турицын // Современная научная мысль. – 2013. – № 6. – С. 6–30.
9. Хохоева З.В. Разграничение формальных и реальных преобразований в экономике / З.В. Хохоева // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 226–233.
10. Mullakaev M.S. Ultrasonic intensification of the processes of enhanced oil recovery, processing of crude oil and oil sludge, purification of oil-contaminated water / M.S. Mullakaev. – M.: HELRI, 2018. – 376 p.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ МЕР ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Рощектаев С.А., д.э.н., профессор
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар
Рощектаева У.Ю., к.э.н., доцент
Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Предприятие, в процессе его деятельности, должно обладать необходимым капиталом. Само понятие «капитал» достаточно сложное, за счет различных мнений.

Капитал – это экономический ресурс длительного пользования, представляющий собой совокупность материальных ценностей и денежных средств, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности, находящийся в распоряжении хозяйствующего субъекта и обладающий способностью приносить прибыль [1].

Осуществляя хозяйственную деятельность, предприятия используют имущество, составляющей которого является основной капитал.

Существует множество трактовок «основного капитала». Это связано с разнообразием сущностных сторон этой экономической категории.

Рассмотрим таблицу 1 с определениями в экономических словарях термина «основной капитал».

Таблица 1

Подходы различных авторов к определению понятий «основной капитал» и «основные средства»

Автор определения	Определение
А. Смит (классическая школа)	Основной капитал – капитал, направленный на улучшение земли, покупку полезных машин или инструментов или иных подобных предметов, которые приносят доход или прибыль без перехода от одного владельца к другому.
К. Маркс (марксизм)	Основной капитал – часть производительного капитала, которая целиком участвует в процессе производства и переносит свою стоимость на производимую продукцию долями по мере износа.
П. Самуэльсон (неоклассический синтез)	Основной капитал – блага длительного пользования, которые, используются в качестве ресурсов в дальнейшем производстве, одновременно является как ресурсом, так и продуктом, на него распространяется право собственности.

Рассмотрев данные определения можно сказать, что все они сводятся к мысли о том, что основной капитал представляется как сумма капитала, вложенного в капитальные активы, который участвует в нескольких циклах производства.

Характерными признаками основного капитала являются:

– функционирует длительное время, многократно участвует в производстве продуктов и услуг;

– переносит свою стоимость на результат труда по частям, по мере износа;

– в процессе эксплуатации не меняет своей вещественной формы.

Мерой потребления основного капитала выступает износ, денежным выражением которого являются амортизационные отчисления, представляющие собой часть стоимости основного капитала, переносимую на готовый продукт (процесс товарного обращения) в каждом производственном цикле или за определённый период.

В теории и практике выделяют простое и расширенное воспроизводство основного капитала. Простое воспроизводство – это ремонт (текущий, капитальный) и замена основных фондов. Источником финансирования ремонта служат издержки производства и обращения, а замену, в процессе их обновления осуществляют за счет амортизационных отчислений. Расширенное воспроизводство осуществляется за счет капитальных вложений, финансируемых из собственных и привлеченных с финансового рынка источников.

По формам воспроизводства капиталовложения классифицируют на:

- новое строительство;
- расширение;
- реконструкция;
- техническое перевооружение.

Материальным воплощением основного капитала являются внеоборотные активы – представляющие собой часть имущества организации многократно участвующего в процессе хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности и переносящие стоимость на производимую продукцию, оказываемые услуги, реализуемые товары частями.

Основной капитал объединяет группу активов, представлены в разделе I бухгалтерского баланса. В состав основного капитала организации входят следующие виды активов (рисунок 1).

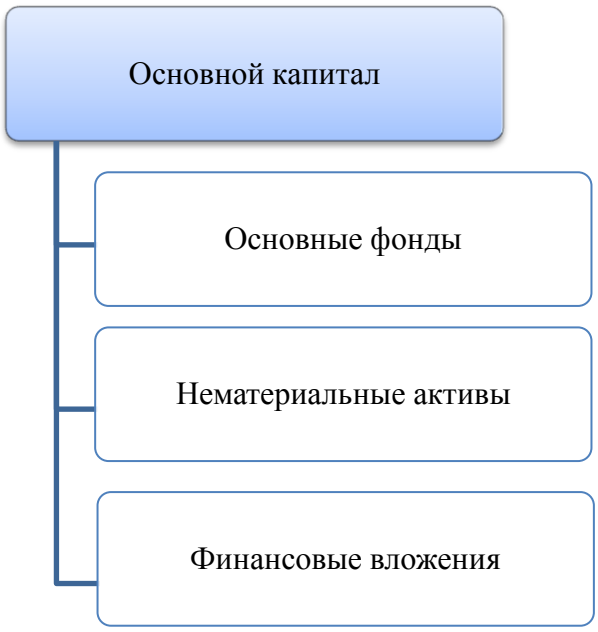


Рис. 1. Состав основного капитала

Основные фонды – это совокупность средств труда, функционирующих в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносящих свою стоимость на готовый продукт частями, по мере износа [2].

Нематериальные активы – это объекты интеллектуальной собственности (авторские права, полезные модели, изобретения, фирменные наименования, промышленные образцы, базы данных, товарные знаки, ноу-хау, программы ЭВМ), а также деловая репутация.

Финансовые вложения – это вложения в активы с целью получения дополнительных доходов в виде процентов, дивидендов или прироста стоимости активов.

В РФ наибольшую по стоимости часть основного капитала занимают основные фонды.

Состав основного капитала в системе национальных счетов (СНС) в целом соответствует составу основных фондов, предусмотренному действующим Общероссийским классификатором основных фондов (ОКОФ).

Сущность основных фондов можно охарактеризовать следующим образом:

– они вещественно воплощены в средствах труда;

– они сохраняют натуральную форму длительное время по мере износа;

– их стоимость по частям переносится на продукцию;

– возмещаются на основе амортизационных отчислений по истечении срока службы.

Состав основных фондов делится на основные производственные и непроизводственные фонды, представленные на рисунке 2.

Разница заключается в том, что производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг, а непроизводственные основные фонды – не участвуют.

Рис. 2. Группировка основных фондов по натурально-вещественному составу

До сегодняшнего дня основные фонды накопили значительный объем различных классификаций, рассматривающих основные фонды с различных позиций.

Согласно ОКОФ к основным фондам не относятся:

– предметы стоимостью ниже лимита, устанавливаемого Минфином России (менее 100 00 руб), независимо от срока их службы, за исключением сельскохозяйственных машин и орудий, строительного механизированного инструмента, оружия, а также рабочего и продуктивного скота, которые относятся к основным фондам, независимо от их стоимости;

– предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости;

– орудия лова (неводы, тралы, сети и прочие орудия лова) независимо от их стоимости и срока службы;

– специальные инструменты и приспособления (инструменты и приспособления целевого назначения, предназначенные для серийного и массового производства определенных изделий или для изготовления индивидуального заказа), независимо от их стоимости;

– бензомоторные пилы, сплавной трос, сучкорезки, усы и временные ветки лесовозных дорог, сезонные дороги, временные здания в лесу сроком эксплуатации до двух лет (передвижные обогревательные домики, пилоточные мастерские, котлопункты, бензозаправки и прочее);

– специальная одежда, обувь, а также постельные принадлежности независимо от их стоимости и срока службы;

– сменное оборудование, многократно используемые в производстве приспособления к основным фондам и другие вызываемые специфическими условиями изготовления устройства – челноки, прокатные валки, катализаторы и сорбенты твердого агрегатного состояния и т. п., независимо от их стоимости;

– временные сооружения, устройства и приспособления, затраты по возведению которых относятся на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов;

– форменная одежда, предназначенная для выдачи работникам предприятия, одежда и обувь в учреждениях здравоохранения, социального обеспечения, а также других учреждений, состоящих на бюджете, независимо от стоимости и срока службы;

– предметы, предназначенные для выдачи напрокат, независимо от их стоимости;

– тара для хранения товарно-материальных ценностей на складах или осуществления технологических процессов, стоимостью в пределах лимита, установленного Минфином России;

– многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала;

– молодняк животных и животные на откорме, птица, пушные звери, кролики, семьи пчел, а также сторожевые и ездовые собаки, подопытные животные;

– машины и оборудование, числящиеся как готовые изделия на складах предприятий – изготовителей, снабженческих и сбытовых организаций, сданные в монтаж или подлежащие монтажу, находящиеся в пути, числящиеся на балансе капитального строительства.

Основной капитал должен систематически обновляться, чтобы осуществлялся выпуск качественной продукции с меньшими затратами труда, происходил рост производительности труда, и снижение себестоимости продукции. Все это может осуществляться благодаря источникам формирования основного капитала.

При подборе источников финансирования капитальных вложений необходимо учитывать «золотое правило финансирования активов».

Золотое правило финансирования активов: «необходимые для инвестиций финансовые ресурсы должны находиться в распоряжении фирмы до тех пор, пока они остаются связанными в результате осуществления этих инвестиций». Стоит обратить внимание на то, что данное правило практике часто нарушается.

Рассмотрев источники формирования основного капитал можно заметить существенное отличие. В момент получения заемного капитала предприятие четко знает,

сколько и когда ей придется отдавать денег, а также какой дополнительный возврат на полученные средства ей предстоит выплатить. В то время как при получении собственного капитала держатели (акционеры) не могут знать, сколько денег капитал принесет им в будущем.

Проблема повышения эффективности использования основного капитала предприятием занимает одно из центральных мест в процессе его деятельности. От решения этой проблемы зависит место предприятия в промышленном производстве, его конкурентоспособность на рынке, финансовое состояние.

С одной стороны, направлениями повышения эффективности использования основных производственных фондов предприятия могут быть:

– экстенсивный, которое выражается в приросте основных фондов и производственных мощностей. Этот прирост происходит благодаря новому строительству, то есть расширению действующих основных фондов. Экстенсивные резервы связаны с ликвидацией не производительных потерь рабочего времени и сокращением перерывов;

– интенсивный, к которому относится повышение отдачи средств труда в единицу времени, за счет увеличения выпуска продукции, снижения её себестоимости, улучшения качества продукции, модернизации оборудования и увеличения балансовой прибыли [1].

С другой стороны оптимизация может осуществляться по следующим направлениям:

– увеличение срока эксплуатации оборудования. Объединяет в себе продажу или ликвидацию бездействующих инструментов, снижение простоев, уменьшение времени ремонта основных фондов;

– техническое улучшение средств труда. Включает в себя автоматизацию, замену устаревших машин, развитие новых технологий, которые способны сократить издержки;

– повышение качества организации и управления. Включает в себя внедрение различных разработок, улучшение управления на базе ЭВМ, повышение качества управления уже существующими объектами основных фондов [3].

Однако выделяют следующие способы увеличения эффективности использования основных фондов:

– избавление от ненужного оборудования. Менеджеру важно проанализировать все объекты основных фондов и оставить только то оборудование, которое действительно эксплуатируется. Изделия, которые используются редко – серьезно сказываются на благосостоянии компании, особенно если их много. Ненужное оборудование увеличивает налог на имущество. Оптимальный выход – его продажа;

– увеличение коэффициента сменности. Цель работодателя – достижение 100% использования средств основного фонда. Достигается это путем двух- или трехсменной работы. К примеру, в первую смену трудящийся выполняет основную работу, в ночную смену выходит другой сотрудник, который исполняет погрузо-разгрузочные работы. Таким путем достигается беспрерывное производство;

– покупка современных основных фондов, меры по модернизации. Современное оборудование обеспечит уменьшение издержек, исключит простои. Оно требуется для повышения объемов выработки, уменьшения себестоимости продукции, увеличения ее качества;

– увеличение концентрации основных фондов, комбинирование производства. Данное предложение используется для уменьшения используемой площади и, как

следствие, снижения платы за аренду. Применение меньших мощностей позволит снизить налогооблагаемую базу, повысить выработку с единицы площади;

– увеличение уровня квалификации обслуживающего персонала. Обязательная составляющая модернизации основных фондов. Это позволит увеличить выработку, качественно изменить продукцию. Обученный персонал – это полноценная эксплуатация оборудования на максимуме его возможностей;

– утверждение адекватного плана ремонтных работ. Регулярный плановый и капитальный ремонт позволяет снизить простои объектов основных фондов. Новый подход к ремонтным работам может включить в себя организацию собственной ремонтной службы компании, что обеспечит своевременное и недорогое техническое обслуживание;

– повышение качества подготовки материалов и сырья, т.е. снижение потерь. Обеспечивает экономию ресурсов и сокращает время на подготовку. Рассмотрим некоторые из методов: введение рекламаций на некачественное сырье, оптимизация процессов транспортировки;

– регулярное обновление основных фондов. Моральный и физический износ оборудования делает невозможной конкурентную борьбу с другими компаниями. Современные изделия, как правило, позволяют экономить электроэнергию, обеспечивают безотходное производство;

– экономное расходование сырья в процессе промышленного хранения и переработки. За счет этого возможно повышение фондоотдачи на 10-15%;

– уменьшение потерь полезных веществ в отходах и отбросах. Промышленная утилизация отходов и отбросов на месте их возникновения позволяет увеличить объемы продукции до 20%, а значит и соответственно фондоотдачу на 10-15%;

– увеличение качества исходного сырья. Чем качественнее сырье, тем больше выход товара. Следовательно, увеличивается и фондоотдача;

– увеличение уровня механизации и автоматизации производства. Расходы на персонал являются практически главным источником трат предприятия. Автоматизация позволяет сократить количество сотрудников. Это позволяет не только сократить расходы на выплату зарплат, но и снизить траты на взносы в различные фонды;

– совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования, также целиком и полностью лежит на менеджменте предприятия. От правильной расстановки рабочей силы, своевременного её привлечения зависят коэффициенты сменности работы оборудования, а значит и фондоотдача, выработка и прибыльность [4].

Из всего приведённого многообразия способов улучшения использования основных производственных фондов иногда можно выбрать и применить один, от силы два метода. Однако при изменении ситуации на рынке, управленец или руководитель должен ориентироваться во всех вариантах повышения основного капитала, так как это может помочь в выживании предприятия.

Таким образом, основной капитал занимает большой удельный вес в общей сумме имущества хозяйствующего субъекта, а это наиболее значительная составная часть имущества предприятия. От состояния основного капитала зависят конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Помимо этого, от эффективного управления основным капиталом в целом зависит эффективность деятельности предприятия.

Литература

1. Кезечев Я.А. Капитал: понятие и экономическая сущность / Я.А. Кезечев. // Молодой ученый. – 2019. – № 5(243). – С. 115–117.
2. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): учебник [Электронный ресурс] / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – 10-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 416 с. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: http://bek.sibadi.org/fulltext/esd125.pdf (дата обращения: 02.04.2020).
3. Рощектаев С.А. Роль учетно-аналитического обеспечения в функционировании системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов / С.А. Рощектаев, У.Ю. Рощектаева // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2019. – № 3(27). – С. 78–82.
4. Лазарева Г.И. Изучение финансовой составляющей экономической безопасности предприятия: методы, инструменты и проблемы / Г.И. Лазарева, Л.А. Ефремова, У.Ю. Рощектаева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 4. – № 10. – С. 123–130.
5. Комарова И.П. Парадоксы устойчивой конкурентоспособности компаний: отраслевая специфика / И.П. Комарова, В.Л. Устюжанин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 168–178.

ФОРМЫ И МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ (ГЛОБАЛЬНЫХ) КОМПАНИЙ В США

Савельева Н.К., к.э.н., доцент, Созинова А.А., к.э.н., доцент
Вятский государственный университет,
г. Киров

За последние 40 лет число транснациональных (глобальных) компаний (далее ТНК) в мире существенно возросло. Так, в 1969 году в мировой экономике насчитывалось только около 7 000 ТНК, то на 2010 г. по данным ЮНКТАД количество ТНК возросло до 85.000, при этом число управляемых этими ТНК отделений возросло более чем в 20 раз. Обеспечение такого роста показателей после 2010 г. стало сложнее для многих ТНК. В результате глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. возник новый бизнес ландшафт, который подвержен неопределенности [1].

При этом продолжающаяся реструктуризация мировой экономической системы особенно существенно повлияла на ТНК [2]. Это связано с тем, что ТНК работают в контексте глобальных цепочек создания стоимости, которые охватывают сотни территорий. Хорошее управление связями внутри цепочки приводит к тому, что дополнительные затраты при объединении отдельных видов деятельности окупаются в дальнейшем.

Из концепции «стоимостной цепочки» вытекают очень важные изменения в конкурентной стратегии фирм – возможность разрыва в «стоимостной цепочке» и перенесение отдельных фрагментов ее за рубеж, а также приобретение различных видов компонентов и полуфабрикатов у других фирм, обычно мелких и средних, связанных с ТНК долгосрочными контрактами в рамках производственных сетей [3].

Исходная выборка данных для анализа форм и методов получения конкурентных преимуществ транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, в

наиболее распространенных отраслях (включая отрасль цифровой экономики) приведена в таблице 1.

Таблица 1

Результаты и факторы получения конкурентных преимуществ транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США*

Отрасль	Компания	Чистая прибыль, млрд долл.	Объем продаж, морд долл.	Рыночная капитализация, млрд долл.	Число работников, чел.	Затраты на маркетинг, млрд долл.	Затраты на инновации, млрд долл.	Активы, млрд долл.
		y_7	y_8	y_9	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
Производство полупроводников	Qualcomm	-4,6	22,6	81,9	33800	2,9303	2,1504	64,1
	Skyworks Solutions	0,8739	3,9	17,7	8400	0,6512	0,2741	4,7
	Lam Research	1,9	10,3	33,1	9400	1,3453	0,7357	13,7
	Applied Materials	2,9	15,5	57,6	18400	2,4103	1,0652	19,7
	KLA-Tencor	0,7097	3,9	17,3	5990	0,4237	0,2469	5,6
	Maxim Integrated Products	0,4365	2,4	16,1	7040	0,3901	0,1680	4,6
	Texas Instruments	4	15,3	106,9	29714	2,1836	1,4263	17,5
	NVIDIA	3,8	11	154,5	11528	1,4610	0,9062	11,5
	Micron Technology	10	60,2	5,91	34100	7,0594	5,1525	41,3
	Microchip Technology	0,2554	4	21,8	14234	0,4288	0,2210	8,3
	Intel	11,1	64	254,8	201700	11,4679	4,2929	128,6
Запчасти для автомобилей и грузовиков	Lear	1,3	21,2	12,9	165000	3,0041	1,6817	12,7
Металлургическая и горнодобывающая промышленность	Newmont Mining	0,048	7,5	21,5	24658	1,2398	0,4343	20,5
Цифровые данные	S&P Global	0,0718	0,5310	0,15983	113	0,0951	0,0388	0,818
	Moody's	0,0978	0,3480	0,09013	57	0,0619	0,0179	0,51
	Equifax	0,0434	0,2660	0,05267	40	0,0368	0,0149	0,4515
	Teradata	0,0321	0,2530	0,09462	69	0,0302	0,0233	0,253
	Dun & Bradstreet	0,0187	0,1640	0,05937	43	0,0307	0,0118	0,227

*Источник: составлено авторами на основе материалов [4; 5].

Из таблицы 1 видно, что большинство транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, специализируются на производстве полупроводников (semiconductors). Большинство транснациональных (глобальных) корпораций в США в сфере цифровой экономики представлены в отрасли цифровых данных (info & data). Проведем анализ вариации каждого из показателей, включенных в исходную выборку данных, для этого обратимся к таблице 2.

Таблица 2

Анализ вариации*

Рассчитываемые коэффициенты	Значения коэффициентов для разных переменных						
	y_7	y_8	y_9	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
$x_{средн}$	1,83	13,52	44,58	31904,78	1,96	1,05	19,73
s	3,68	19,10	67,55	56528,87	2,94	1,49	31,71
V	200,54	141,26	151,53	177,18	150,13	141,93	160,73

*Источник: рассчитано авторами.

Из таблицы 2 видно, что все показатели демонстрируют большой разброс. Неоднородность выборки паний, базирующихся в CIF. Проведем корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ в рамках функции $y_7 = F(x_9,x_{10},x_{11},x_{12})$. Построим матрицу парных коэффициентов корреляции для определения дублирующих (коллинеарных) факторов (коэффициент корреляции $r \geq 0{,}95$) и факторов, незначительно влияющих (коэффициент корреляции $r \leq 0{,}95$) на результирующую функцию (таблица 3).

Таблица 3

Матрица парных коэффициентов корреляции*

	y_7	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
y_7	1				
x_9	0,52108081	1			
x_{10}	0,80993146	0,78238639	1		
x_{11}	0,76532239	0,62155481	0,92832460	1	
x_{12}	0,56622004	0,72723766	0,91770853	0,78927602	1

*Источник: рассчитано авторами.

Как видно из таблицы 3, дублирующие факторы отсутствуют. Наибольшую корреляцию с результирующей переменной демонстрирует фактор x_{10} ($r_{y7x10} = 0{,}809$). Корреляция остальных факторов с результирующей переменной также достаточно высока ($r_{y7x9} = 0{,}521$, $r_{y7x11} = 0{,}765$, $r_{y7x12} = 0{,}566$). Рассмотрим регрессионную статистику множественной корреляции зависимой переменной от совокупности независимых переменных (таблица 4).

В данном случае (так как модель многофакторная) множественный R – это линейный коэффициент корреляции между y_7 и x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}. Близость множественного R к 1 (0,9808) говорит об очень тесной связи рассматриваемых переменных, то есть результирующая переменная y_7 тесно связана с влияющими на нее факторами. Расчетное значение коэффициента детерминации (R^2) составляет 0,9619. Это позволяет утверждать, что изменения зависимой переменной y_7 на 96,19% объясняются изменениями включенных в модель объясняющих переменных x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}.

Таблица 4

Регрессионная статистика*

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,9808
R-квадрат	0,9619
Нормированный R-квадрат	0,9502
Стандартная ошибка	0,8205
Наблюдения	18

*Источник: рассчитано авторами.

Результаты дисперсионного анализа приведены в таблица 5.

Таблица 5

Дисперсионный анализ*

Дисперсионный анализ					
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	4	220,8589	55,2147	82,0233	4,33943E-09
Остаток	13	8,7511	0,6732		
Итого	17	229,6100			

*Источник: рассчитано авторами.

Значимость уравнения множественной регрессии в целом оценивается с помощью *F*-критерия Фишера:

$$F_{набл} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0{,}962}{1 - 0{,}962} \cdot \frac{18 - 4 - 1}{4} = 82{,}02,$$

где m – число параметров при переменных x (в нашем случае m=3);
n – число наблюдений (n=16).

Табличное значение F-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0{,}05$ и $k_1 = m = 4$ и $k_2 = n - m - 1 = 18 - 4 - 1 = 13$ равно $F_{табл} = 2{,}43$. Поскольку $F_{набл} > F_{табл}$ (82,02 > 2,43), уравнение признается статистически значимым. Полученные коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента для оценки значимости (уровень значимости $\alpha = 0{,}05$) отдельных параметров модели приведены в таблице 6.

Таблица 6

Коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента*

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
a	0,294981	0,2447	1,2054	0,2495	-0,2337	0,8237
b_1	-3,3E-05	0,0000	-5,1817	0,0002	-4,74113E-05	-1,95103E-05
b_2	4,320732	0,3888	11,1134	5,21727E-08	3,4808	5,1606
b_3	-2,37401	0,4537	-5,2320	0,0002	-3,3543	-1,3937
b_4	-0,17077	0,0178	-9,6071	2,85868E-07	-0,2092	-0,1324

*Источник: рассчитано авторами.

Данные таблицы 6 позволяют составить следующую модель множественной линейной регрессии: $y_7 = 0{,}29 – 0{,}00003 \times x_9 + 4{,}32 \times x_{10} – 2{,}37 \times x_{11} – 0{,}17 \times x_{12}$. При заданном α (0,05) все коэффициенты является значимыми (p-значения всех коэффициентов не превышают 0,05). Однако, с логической точки зрения, единственной независимой переменной, характеризующейся положительной связью с зависимой переменной, является x_{10}, в связи с чем она вступает единственным потенциальным фактором формирования конкурентных преимуществ.

Исключим несущественные факторы (x_9, x_{11}, x_{12}) из модели и построим уравнение зависимости y_7 от x_{10}. Методом анализа было определено (по коэффициенту детерминации), что лучше зависимость описывается линейной функцией $y_7(x_{10}) = a + b_1 \times x_{10}$. Регрессионная статистика указанного уравнения приведена в таблице 7.

Таблица 7

Регрессионная статистика*

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,8099
R-квадрат	0,6560
Нормированный R-квадрат	0,6345
Стандартная ошибка	2,2219
Наблюдения	18

*Источник: составлено авторами.

Расчетное значение $R^2 = 0{,}6560$ говорит о том, что изменение зависимой переменной на 65,60% объясняется изменением независимых переменных. Нормированный (приведенный) коэффициент детерминации (0,6345) характеризует близость построенной регрессии к исходным данным, которые содержат «нежелательную» случайную составляющую, вызванную «сложностью» регрессионного уравнения, определяемую количеством коэффициентов уравнения. В нашем случае R-квадрат и нормированный R-квадрат отличаются несущественно (и составляют 0,6560 и 0,6345 соответственно), что хорошо характеризует построенную модель (таблица 8).

Таблица 8

Дисперсионный анализ*

Дисперсионный анализ				
	df	*SS*	*MS*	*F*
Регрессия	1	150,6216	150,6216	30,5101
Остаток	16	78,9884	4,9368	
Итого	17	229,6100		

*Источник: составлено авторами.

На основе анализа остаточной дисперсии ($S_{ост} = 150{,}62$) на 1 степень свободы ($D_{ост} = S_{ост} / (n – m – 1) = 150{,}62 / 16 = 9{,}41$) и факторной дисперсии ($S_{факт} = 78{,}99$) на 1 степень свободы ($D_{факт} = S_{факт} / m = 78{,}99 / 1 = 78{,}99$) можно посчитать наблюдаемое значение *F*-критерия Фишера: $F_{набл} = D_{факт} / D_{ост} = 78{,}99 / 9{,}41 = 30{,}51$. Табличное значение *F*-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0{,}05$ и $k_1 = m = 1$ и $k_2 = n – m – 1 = 18 – 1 – 1 = 16$ составляет $F_{табл} = 3{,}05$. Поскольку $F_{набл} > F_{табл}$ (30,51 > 3,05), то уравнение признается статистически значимым. Расчетные коэффициенты уравнения регрессии приведены в таблице 9.

Таблица 9

Расчетные коэффициенты*

Коэффициенты		Стандарт. ошибка	t-статистик	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
a	–0,1501	0,6349	–0,2364	0,8161	–1,4960	1,1959
b_1	1,0124	0,1833	5,5236	4,62707E-05	0,6239	1,4010

*Источник: составлено авторами.

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что получена модель:

$y_7 = –0,15 + 1,0124 \times x_{10}$. Для оценки статистической значимости каждого коэффициента регрессии сравним получены наблюдаемые значения t-критерия Стьюдента: 5,52 (для коэффициента b_1). Для заданного уровня значимости ($\alpha = 0,05$) и $n – 2 = 18 – 2 = 16$ степеней свободы табличное значения t-критерия: $t_{табл} = 2,12$. Поскольку $t_{набл}$ каждого коэффициента регрессии больше $t_{табл}$, то признаем статистическую значимость коэффициентов регрессии.

Таким образом, рост затрат транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, на маркетинг на 1 млрд долл. в 2018 г. способствует росту их чистой прибыли на 1,0124 млрд долл. Изменим результирующую переменную. Проведем корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ в рамках функции $y_8 = F(x_9,x_{10},x_{11},x_{12})$. Построим матрицу парных коэффициентов корреляции для определения дублирующих (коллинеарных) факторов (коэффициент корреляции $r \geq 0,95$) и факторов, незначительно влияющих (коэффициент корреляции $r \leq 0,95$) на результирующую функцию (таблица 10).

Таблица 10

Матрица парных коэффициентов корреляции*

	y_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
y_8	1				
x_9	0,69419367	1			
x_{10}	0,97345851	0,78238639	1		
x_{11}	0,98718681	0,62155481	0,92832460	1	
x_{12}	0,84652002	0,72723766	0,91770853	0,78927602	1

*Источник: рассчитано авторами.

Как видно из таблицы 10, дублирующие факторы отсутствуют. Наибольшую корреляцию с результирующей переменной демонстрирует фактор x_{11} ($r_{y8x10} = 0,987$). Корреляция остальных факторов с результирующей переменной также достаточно высока ($r_{y8x9} = 0,694$, $r_{y8x10} = 0,973$, $r_{y8x12} = 0,846$). Рассмотрим регрессионную статистику множественной корреляции зависимой переменной от совокупности независимых переменных (таблица 11).

В данном случае (так как модель многофакторная) множественный *R* – это линейный коэффициент корреляции между y_8 и x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}. Близость множественного R к 1 (0,9994) говорит об очень тесной связи рассматриваемых переменных, то есть результирующая переменная y_7 тесно связана с влияющими на нее факторами. Расчетное значение коэффициента детерминации (R^2) составляет 0,9988. Это позволяет утверждать, что изменения зависимой переменной y_7 на 99,88% объясняются изменениями включенных в модель объясняющих переменных x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}.

Таблица 11

Регрессионная статистика*

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,9994
R-квадрат	0,9988
Нормированный R-квадрат	0,9985
Стандартная ошибка	0,7416
Наблюдения	18

*Источник: рассчитано авторами.

Результаты дисперсионного анализа приведены в таблице 12.

Таблица 12

Дисперсионный анализ*

Дисперсионный анализ					
	df	*SS*	*MS*	*F*	*Значимость F*
Регрессия	4	6193,2333	1548,3083	2815,0348	5,98366E-19
Остаток	13	7,1502	0,5500		
Итого	17	6200,3834			

*Источник: рассчитано авторами.

Значимость уравнения множественной регрессии в целом оценивается с помощью *F*-критерия Фишера:

$$F_{набл} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0,999}{1 - 0,999} \cdot \frac{18 - 4 - 1}{4} = 2815,04,$$

где m – число параметров при переменных x (в нашем случае m=4);
n – число наблюдений (n=16).

Табличное значение F-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0,05$ и $k_1 = m = 4$ и $k_2 = n - m - 1 = 18 - 4 - 1 = 13$ равно $F_{табл} = 2,43$. Поскольку $F_{набл} > F_{табл}$ (2815,04 > 2,43), уравнение признается статистически значимым. Полученные коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента для оценки значимости (уровень значимости $\alpha = 0,05$) отдельных параметров модели приведены в таблице 13.

Таблица 13

Коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента*

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
a	0,2617	0,2212	1,1829	0,2580	-0,2162	0,7396
b_1	-7,72E-06	5,837E-06	-1,3233	0,2085	-2,03341E-05	4,886E-06
b_2	3,5630	0,3514	10,1385	1,53341E-07	2,8038	4,3222
b_3	7,0924	0,4101	17,2922	2,36083E-10	6,2063	7,9785
b_4	-0,0459	0,0161	-2,8542	0,0135	-0,0806	-0,0111

*Источник: рассчитано авторами.

Данные таблицы 13 позволяют составить следующую модель множественной линейной регрессии: $y_8 = 0{,}26 – 0{,}000008 \times x_9 + 3{,}56 \times x10 + 7{,}092{,}37 \times x_{11} – 0{,}46 \times x_{12}$. При заданном α (0,05) только коэффициенты b_2 и b_3 является значимыми (p-значения этих коэффициентов не превышают 0,05). Исключим несущественные факторы (x_9, x_{12}) из модели и построим уравнение зависимости y_8 от x_{10} и x_{11}. Методом анализа было определено (по коэффициенту детерминации), что лучше зависимость описывается линейной функцией $y_8(x_{10},x_{11}) = a + b_1 \times x_{10} + b_2 \times x_{11}$. Регрессионная статистика указанного уравнения приведена в таблице 14.

Таблица 14

Регрессионная статистика*

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,9990
R-квадрат	0,9981
Нормированный R-квадрат	0,9978
Стандартная ошибка	0,8935
Наблюдения	18

*Источник: составлено авторами.

Расчетное значение $R^2 = 0{,}9981$ говорит о том, что изменение зависимой переменной на 99,81% объясняется изменением независимых переменных. Нормированный (приведенный) коэффициент детерминации (0,9978) характеризует близость построенной регрессии к исходным данным, которые содержат «нежелательную» случайную составляющую, вызванную «сложностью» регрессионного уравнения, определяемую количеством коэффициентов уравнения. В нашем случае R-квадрат и нормированный R-квадрат отличаются несущественно (и составляют 0,9981 и 0,9978 соответственно), что хорошо характеризует построенную модель (таблица 15).

Таблица 15

Дисперсионный анализ*

Дисперсионный анализ				
	df	*SS*	*MS*	*F*
Регрессия	2	6188,4080	3094,2040	3875,6964
Остаток	15	11,9754	0,7984	
Итого	17	6200,3834		

*Источник: составлено авторами.

На основе анализа остаточной дисперсии ($S_{ост} = 6188{,}41$) на 1 степень свободы ($D_{ост} = S_{ост} / (n – m – 1) = 6188{,}41 / 15 = 23176{,}63$) и факторной дисперсии ($S_{факт} = 11{,}97$) на 1 степень свободы ($D_{факт} = S_{факт} / m = 11{,}97 / 2 = 5{,}98$) можно посчитать наблюдаемое значение *F*-критерия Фишера: $F_{набл} = D_{факт} / D_{ост} = 23176{,}63/5{,}98=3875{,}69$. Табличное значение *F*-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0{,}05$ и $k_1 = m = 2$ и $k_2 = n – m – 1 = 18 – 2 – 1 = 15$ составляет $F_{табл} = 2{,}70$. Поскольку $F_{набл} > F_{табл}$ (3875,69 > 2,70), то уравнение признается статистически значимым. Расчетные коэффициенты уравнения регрессии приведены в таблице 16.

Таблица 16

Расчетные коэффициенты*

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
a	0,1416	0,2602	0,5442	0,5943	-0,4130	0,6963
b_1	2,6803	0,1983	13,5185	8,34708E-10	2,2577	3,1029
b_2	7,7581	0,3919	19,7937	3,66637E-12	6,9227	8,5935

*Источник: составлено авторами.

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что получена модель:

$y_8 = 0{,}1416 + 2{,}6803 \times x_{10} + 7{,}7581 \times x_{11}$. Для оценки статистической значимости каждого коэффициента регрессии сравним получены наблюдаемые значения t-критерия Стьюдента: 13,52 (для коэффициента b_1) и 19,79 (для коэффициента b_2). Для заданного уровня значимости ($\alpha = 0{,}05$) и $n - 2 = 18 - 2 = 16$ степеней свободы табличное значения t-критерия: $t_{табл} = 2{,}12$. Поскольку $t_{набл}$ каждого коэффициента регрессии больше $t_{табл}$, то признаем статистическую значимость коэффициентов регрессии.

Таким образом, рост затрат транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, на маркетинг на 1 млрд долл. в 2018 г. способствует росту их объема продаж на 2,6803 млрд долл. Рост из затрат на инновации на 1 млрд долл. приводит к повышению их объема продаж на 7,7581 млрд долл. Снова изменим результирующую переменную. Проведем корреляционный, регрессионный и дисперсионный анализ в рамках функции $y_9 = F(x_9,x_{10},x_{11},x_{12})$. Построим матрицу парных коэффициентов корреляции для определения дублирующих (коллинеарных) факторов (коэффициент корреляции $r \geq 0{,}95$) и факторов, незначительно влияющих (коэффициент корреляции $r \leq 0{,}95$) на результирующую функцию (таблица 17).

Таблица 17

Матрица парных коэффициентов корреляции*

	y_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}
y_8	1				
x_9	0,59189400	1			
x_{10}	0,70333361	0,78238639	1		
x_{11}	0,51840279	0,62155481	0,92832460	1	
x_{12}	0,78843890	0,72723766	0,91770853	0,78927602	1

*Источник: рассчитано авторами.

Как видно из таблицы 18, дублирующие факторы отсутствуют. Наибольшую корреляцию с результирующей переменной демонстрирует фактор x_{11} ($r_{y9x12} = 0{,}987$). Корреляция остальных факторов с результирующей переменной также умеренная ($r_{y8x9} = 0{,}592$, $r_{y8x10} = 0{,}703$, $r_{y8x11} = 0{,}518$). Рассмотрим регрессионную статистику множественной корреляции зависимой переменной от совокупности независимых переменных (таблица 18).

В данном случае (так как модель многофакторная) множественный *R* – это линейный коэффициент корреляции между y_9 и x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}. Близость множественного R к 1 (0,8258) говорит об очень тесной связи рассматриваемых переменных, то есть результирующая переменная y_7 тесно связана с влияющими на нее факторами.

Таблица 18

Регрессионная статистика*

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,8258
R-квадрат	0,6820
Нормированный R-квадрат	0,5841
Стандартная ошибка	43,5656
Наблюдения	18

*Источник: рассчитано авторами.

Расчетное значение коэффициента детерминации (R^2) составляет 0,6812. Это позволяет утверждать, что изменения зависимой переменной y_7 на 68,12% объясняются изменениями включенных в модель объясняющих переменных x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}. Результаты дисперсионного анализа приведены в таблица 19.

Таблица 19

Дисперсионный анализ*

Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	4	52903,9316	13225,9829	6,9685	0,0032
Остаток	13	24673,4668	1897,9590		
Итого	17	77577,3983			

*Источник: рассчитано авторами.

Значимость уравнения множественной регрессии в целом оценивается с помощью *F*-критерия Фишера:

$$F_{набл} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m} = \frac{0{,}682}{1 - 0{,}682} \cdot \frac{18 - 4 - 1}{4} = 6{,}9685,$$

где m – число параметров при переменных x (в нашем случае m = 4);
n – число наблюдений (n = 16).

Табличное значение F-критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0{,}05$ и $k_1 = m = 4$ и $k_2 = n - m - 1 = 18 - 4 - 1 = 13$ равно $F_{табл} = 2{,}43$. Поскольку $F_{набл} > F_{табл}$ (6,9685 > 2,43), уравнение признается статистически значимым. Полученные коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента для оценки значимости (уровень значимости $\alpha = 0{,}05$) отдельных параметров модели приведены в таблице 20.

Данные таблицы 20 позволяют составить следующую модель множественной линейной регрессии: $y_8 = 17{,}48 - 0{,}0001 \times x_9 + 22{,}68 \times x_{10} - 36{,}08 \times x_{11} + 1{,}27 \times x_{12}$. Однако, при заданном α (0,05) ни один из коэффициентов не является значимым (p-значения всех коэффициентов превышают 0,05). Кроме того, так как коэффициенты регрессии в эконометрических исследованиях имеют четкую экономическую интерпретацию, то границы доверительного интервала для коэффициента регрессии не должны содержать противоречивых результатов (к примеру, $-0{,}00009 \le b_1 \le 0{,}0006$).

Такого рода интервал указывает, что истинное значение коэффициента регрессии одновременно содержит положительные, отрицательные значения и даже ноль, чего не может быть.

Таблица 20

Коэффициенты регрессии, их стандартные ошибки и расчетные значения t-критерия Стьюдента*

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
a	17,4777	12,9945	1,3450	0,2016	-10,5952	45,5505
b_1	-0,0001	0,0003	-0,4234	0,6790	-0,0009	0,0006
b_2	22,6833	20,6440	1,0988	0,2918	-21,9153	67,2818
b_3	-36,0816	24,0934	-1,4976	0,1581	-88,1323	15,9691
b_4	1,2736	0,9439	1,3494	0,2003	-0,7655	3,3127

*Источник: рассчитано авторами.

Это также подтверждает вывод о статистической незначимости коэффициентов регрессии при рассмотренных факторах. Следовательно, в проверке значимости каждого коэффициента регрессии с помощью t-критерия Стьюдента нет необходимости. Проведенный анализ не выявил статистически значимой зависимости объема рыночной капитализации транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, от факторов получения ими конкурентных преимуществ.

Таким образом, серия проведенных статистических исследований позволила выявить два формы получения конкурентных преимуществ транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, – высокая маркетинговая активность (с помощью метода наращения затрат на маркетинг) и высокая инновационная активность (с помощью метода наращения затрат на инновации). Прямыми результатами получения данных конкурентных преимуществ являются увеличение чистой прибыли и объема продаж. Причем инновационная активность является более существенным фактором роста объема продаж, в то время как ее наращение приводит к снижению объема чистой прибыли (противоречивое влияние на конкурентоспособность).

Для получения более точных и достоверных результатов проведем оценку конкурентоспособности продукции транснациональной (глобальной) компании, базирующейся в США, на российском рынке на примере Intel.

В качестве объекта оценки конкурентоспособности нами выбран самый новый и дорогой продукт данной компании – Ноутбук HP 17-by0041ur (4JV33EA) (Intel Core i3-7020U 2.3GHz/17.3”/1600x900/4GB/1TB+Intel Optane 16GB/Intel HD Graphics 620/DVD±RW/Wi-Fi/Bluetooth/Win 10 Home x64). В качестве продукта-конкурента нами выбран самый новый и дорогой продукт отечественного (национального, российского) производителя (Irbis) – Ноутбук Irbis NB132 (Intel Celeron N3350 1.1GHz/14.1"/1920x1080/3GB/32GB SSD/Intel HD Graphics/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/Cam/Windows 10). Результаты оценки приведены в таблице 21.

Из таблицы 21 видно, что цена продукции транснациональной (глобальной) компании (Intel) на 162,6% выше (41990 рублей), чем цена продукции конкурента (российского производителя) (15990 рублей). То есть конкурентоспособность рассматриваемой транснациональной (глобальной) компании по цене составляет 15990 / 41990 = 0,38.

В то же время средняя оценка качества сравниваемой продукции потребителями различается – для продукции транснациональной (глобальной) компании (Intel) она составляет 5 баллов (выше на 150%), а для продукции российского производителя – 3

балла. То есть конкурентоспособность рассматриваемой транснациональной (глобальной) компании по качеству составляет 5 / 3 = 1,66.

Таблица 21

Оценка конкурентоспособности продукции транснациональной (глобальной) компании, базирующейся в Европейском союзе, на российском рынке*

Характеристики	Ноутбук HP 17-by0041ur (4JV33EA) (Intel Core i3-7020U 2.3GHz/17.3”/ 1600x900/4GB/1TB+Intel Optane 16GB/Intel HD Graphics 620/DVD±RW/ Wi-Fi/Bluetooth/Win 10 Home x64)	Ноутбук Irbis NB132 (Intel Celeron N3350 1.1GHz/14.1"/1920x1 080/3GB/32GB SSD/Intel HD Graphics/DVD нет/Wi-Fi/Bluetooth/ Cam/Windows 10)	Расчет конкурентоспособности
Визуальное изображение продукта на сайте розничного продавца («Эльдорадо»: Россия, Москва)			–
Производитель	Транснациональная (глобальная) компания “Intel” (Южная Корея)	Национальный производитель “Irbis” (Россия, Санкт-Петербург)	–
Цена за единицу, руб.	41990	15990	15990 / 41990 = 0,38
Качество: средняя оценка потребителей (максимум 5 балов)	5 баллов	3 балла	5 / 3 = 1,66
Маркетинг: место бренда в предложении розничного продавца	1	7	7 / 1 = 7
Интегральный показатель конкурентоспособности: (1,66 + 7) / 0,38 = 22,78			

*Источник: составлено авторами на основе материалов [6; 7].

Маркетинговые характеристики (сила бренда) также различны. Бренд продукции транснациональной (глобальной) компании занимает 1-е место в предложении розничного продавца («Эльдорадо»: Россия, Москва), а бренд национального конкурента – 7-е место. То есть конкурентоспособность рассматриваемой транснациональной (глобальной) компании по маркетингу составляет 7 / 1 = 7.

Интегральный показатель конкурентоспособности рассчитывается следующим образом: (1,66 + 7) / 0,38 = 22,78. Это означает, что конкурентоспособность транснациональной (глобальной) компании почти в 23 раза выше конкурентоспособности национального конкурента. Наиболее выраженным конкурентным преимуществом транснациональной (глобальной) компании является ее высокая маркетинговая активность (сильный бренд).

В дополнение необходимо обратить внимание на то, что продукция транснациональной (глобальной) компании (Intel) обладает уникальными свойствами (к примеру,

лучшая производительность), которые позволяют наиболее полно удовлетворять потребности клиентов. Поэтому инновационность (уникальность) используется транснациональными (глобальными) компаниями, базирующимися в США, в качестве одного из методов формирования конкурентных преимуществ.

Также важно отметить, что практически все производители смартфонов, представленные на российском рынке, являются транснациональными глобальными компаниями (к примеру, Lenovo, ASUS и др.). Из 12-ти поставщиков производитель ноутбуков «Irbis» является единственным отечественным поставщиком. Это является тревожным сигналом, свидетельствующем об агрессивной конкурентной политике транснациональных (глобальных) компаний, базирующихся в США, приводящей к вытеснению отечественных поставщиков с национальных рынков. Это, очевидно, произошло в России, поскольку до 1990 г. на российском рынке бытовой техники были представлены преимущественно отечественные производители, которые утратили свою конкурентоспособность после глобализации российской экономики.

Справедливое распределение и перераспределение становится драйвером развития национального хозяйства (имеющего значительный потенциал роста) [8].

В то же время в пользу транснациональных (глобальных) компаний свидетельствует тот факт, что они производят действительно инновационную продукцию, обладающую уникальными свойствами. Благодаря этому они наиболее полно удовлетворяют актуальные потребности общества. Следовательно, высокая инновационная активность наряду с маркетинговой активностью являются методами формирования конкурентных преимуществ транснациональными (глобальными) корпорациями, базирующимися в США.

В общем виде цикло-волновая теория социально-экономического развития рассматривается как система кризисных явлений в историческом аспекте эволюции хозяйственных систем [9-14].

По итогам проведения исследования можно сделать вывод о том, что на примере множества дифференцированных (по отраслям – в том числе в сфере цифровой экономики, – и по масштабу деятельности) транснациональных (глобальных) компаний в США выявлено, что их конкурентные преимущества принимают форму высокой маркетинговой активности (метод наращения затрат на маркетинг) и высокой инновационной активности (метод наращения затрат на инновации).

Литература

1. Szalavetz, Andrea (2016). Post-crisis developments in multinational corporations' global organizations. Competition & Change, 20(4), P. 221–236.
2. The retreat of the global company / The Economist. 2017. January 28. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.economist. com/news/briefing/21715653-biggest-business-idea-past-three-decades-deep-troubleretreat-global (дата обращения 15.08.2020).
3. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. The governance of global value chains. / G.Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – 2005. – Vol. 12. – P. 78–104.
4. Forbes (2020). Top Multinational Performers: the list. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.forbes.com/top-multinational-performers/list/#tab:rank (дата обращения: 23.03.2020).

5. UNCTAD (2020). Transnational corporations: investment and development. – 2018. – Vol. 25. – number 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2018d3_en.pdf (дата обращения: 23.03.2020).

6. Эльдорадо (2020). Ноутбук (Intel). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eldorado.ru/search/catalog.php?q=intel& (дата обращения: 23.03.2020).

7. Эльдорадо (2020). Ноутбук (Irbis). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eldorado.ru/search/catalog.php?q=irbis&category= (дата обращения: 23.03.2020).

8. Альпидовская М.Л. Частная собственность в современной России: достоинства, недостатки и возможные альтернативы / М.Л. Альпидовская, Д.П. Соколов // Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. – 2016. – С. 9–21.

9. Савельева Н.К. Анализ влияния мирового финансово-экономического кризиса на трансформацию хозяйственных систем / Н.К. Савельева, А.А. Созинова // Теоретическая экономика. – 2020. – № 5(65). – С. 80–86.

10. Берлин С.И. Актуальные вопросы формирования конкурентного потенциала в системе социально-экономического развития России / С.И. Берлин, Н.П. Кравченко, С.Х. Берлина // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 130–138.

11. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.

12. Сукиасян А.А. Государственное регулирование инвестиционных процессов в субъектах Российской Федерации: исторический аспект (1991–2016 гг.) / А.А. Сукиасян, Р.Г. Юсупов // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 82–87.

13. Турицын И.В. Россия и современные проблемы нефтяной геополитики Каспия / И.В. Турицын, М.С. Муллакаев // Современная научная мысль. – 2016. – № 6. – С. 202–210.

14. Mullakaev M.S. Ultrasonic intensification of the processes of enhanced oil recovery, processing of crude oil and oil sludge, purification of oil-contaminated water / M.S. Mullakaev. – M.: HELRI, 2018. – 376 p.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Салита С.В., д.э.н., профессор
Луганский государственный университет имени Владимира Даля, г. Луганск

Современным экономическим направлением является цифровая экономика, которая трактуется как стадия развития экономической системы, фундаментальными теоретическими конструкциями которой является информационная, инновационная, экономика знаний, цифровая, сетевая экономика. Разграничение этих концепций основывается на выделении ключевых сфер и ресурсов экономического развития.

В современных условиях развития экономики возникает постоянная необходимость постоянного и систематического поиска путей повышения конкурентоспособности преимуществ на уровне, как национальной экономики, так и отдельных субъектов предпринимательства. Поиск новых способов повышения конкурентоспособности позволят выделить предприятие в конкурентной среде, а также получить максимальную экономическую выгоду.

Цифровизация экономики считается фундаментальным фактором экономического роста, инноваций и конкурентной среды, создания рабочих мест и общественного прогресса в целом. Это одна из таких технологий, которую используют многие страны мира для повышения эффективности национальных экономик и использования современных информационных технологий для повышения прибыльности. Поэтому повышение конкурентоспособности позволит создать уникальную конкурентную стратегию развития предприятия. Стратегия предприятия, которая разрабатывается с учетом конкурентных особенностей, позволяет более эффективно формировать и использовать свои конкурентные преимущества для того, чтобы своевременно реагировать на угрозы и возможности, возникающие во внешней среде.

Формирование стратегии конкурентоспособности предприятий является основной предпосылкой обеспечения эффективности их деятельности, направлением преодоления кризисных ситуаций, в которых находится значительное количество отечественных субъектов хозяйствования различных отраслей и форм собственности. При этом решение данной проблемы должно рассматриваться с позиций совершенствования конкурентоспособности в контексте развития цифровой экономики.

Цифровизация экономики считается фундаментальным фактором экономического роста, инноваций и конкурентной среды, создания рабочих мест и общественного прогресса в целом. Это одна из таких технологий, которую используют многие страны мира для повышения эффективности национальных экономик и использования современных информационных технологий для повышения прибыльности.

Ключевым фактором цифровой экономики являются цифровые данные, позволяющие многократно увеличить объемы обрабатываемой информации, сократить время на ее анализ и существенно повысить ее эффективность для производства технологий, товаров и улучшения качества услуг и повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Цифровая экономика является основным индикатором социально-экономической жизни общества в современном мире, которая предусматривает цифровое преобразование всех сфер жизнедеятельности, предоставляя им значительный экономический и социальный эффекты и повышая их конкурентоспособность. Мировая финансовая система активно использует современные цифровые технологии. Повышение конкурентоспособности – это один из ключевых секторов для внедрения цифровых инноваций и масштабного их использования.

Комплексное изучение конкурентоспособности и её влияния на функционирование финансового сектора, выявление потенциальных угроз и их учет при разработке конкурентной стратегии экономического развития позволит обеспечить стабильное функционирование субъектов хозяйствования.

Современные социально-экономические преобразования в жизни общества не могут возникать сами собой, они являются следствием тех изменений, которые происходят в обществе, экономике, политике и т. д. в течение многих десятилетий, а значит, определив периодичность таких изменений, можно определить перспективу развития как общества в целом, так и экономического развития в частности.

Современным экономическим направлением является цифровая экономика, которая трактуется как стадия развития экономической системы, фундаментальными теоретическими конструкциями которой является информационная, инновационная, экономика знаний, цифровая, сетевая экономика. Разграничение этих концепций основывается на выделении ключевых сфер и ресурсов экономического развития.

Можно выделить три составляющие повышения конкурентоспособности в цифровой экономики:

1) поддержание инфраструктуры (аппаратное и программное обеспечение, телекоммуникации, сети и т. д.);

2) электронный бизнес (ведение хозяйственной деятельности и любых других бизнес-процессов через компьютерные сети);

3) электронная коммерция (дистрибуция товаров через сеть Интернет).

Цифровая экономика – это экономика, основанная на цифровых компьютерных технологиях. Все чаще она переплетается с традиционной экономикой, делать четкое разграничение сложнее. Под цифровой экономикой понимают производство, продажи и поставки продуктов через компьютерные сети, что в свою очередь позволит постоянно повышать конкурентоспособность.

Поэтому можно считать, что цифровая экономика – это модель взаимодействия всех участников экономических процессов информационного общества, построенная на использовании ИКТ и электронных каналов связи с применением электронного документооборота.

Характерные положительные признаки цифровой экономики для повышения конкурентоспособности изображены на рисунке 1.

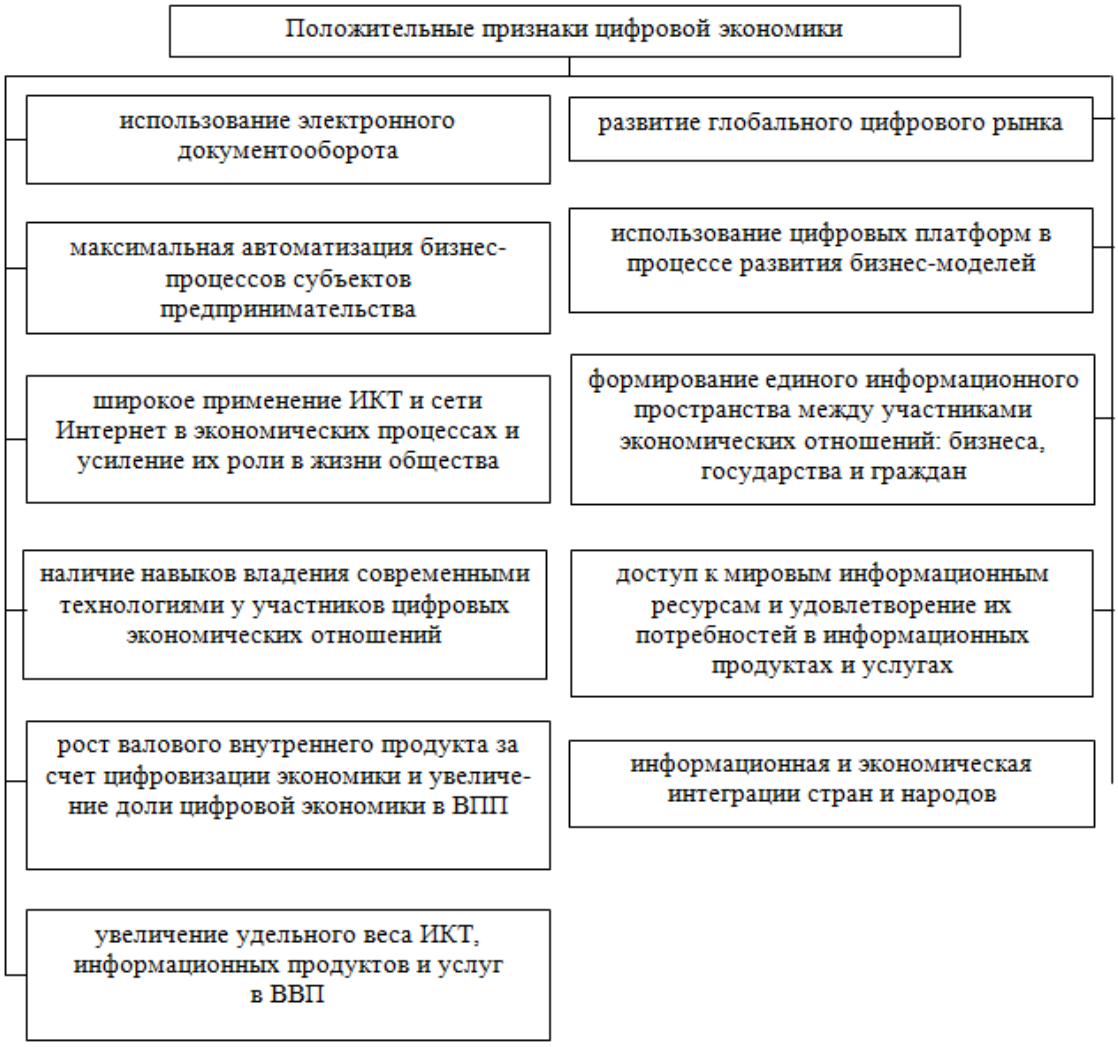


Рис. 1. Положительные признаки цифровой экономики для повышения конкурентоспособности

Повышение конкурентоспособности цифровой экономики имеет несколько аспектов трансформации традиционных процессов, которые изображены на рисунке 2.

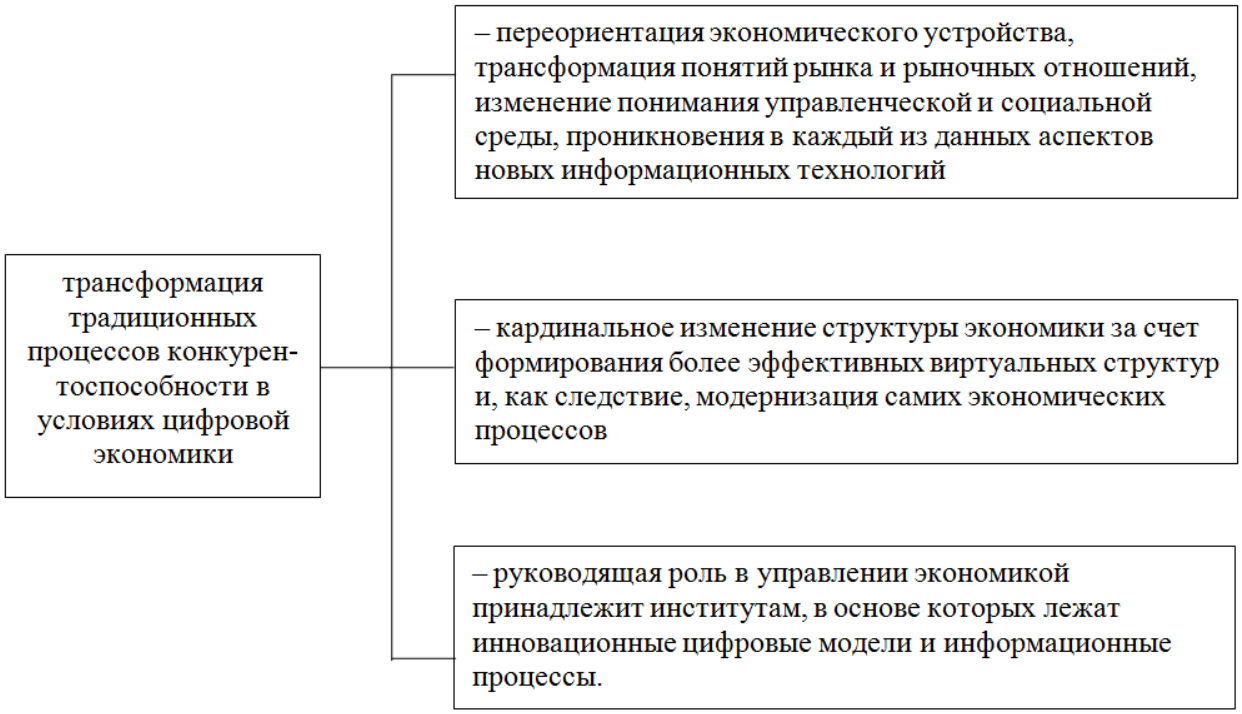


Рис. 2. Трансформации традиционных процессов конкурентоспособности в условиях цифровой экономики

Цифровизация экономики позволяет достичь многих положительных социальных и экономических эффектов (таблица 1).

Таблица 1

Положительные эффекты от повышения конкурентоспособности для цифровой экономики

Экономические эффекты	Социальные эффекты
- повышение темпов экономического роста; - ускорение развития малого и среднего бизнеса; - рост эффективности бизнес-процессов, увеличение занятости в информационно-технологических отраслях.	- рост доступности финансовых услуг; - снижение стоимости образования за счет ее виртуализации; - повышение качества медицинского обслуживания за счет цифровизации данных о пациентах; - сокращение негативного воздействия на окружающую среду.

Учитывая потенциал положительного влияния цифровизации на национальные экономики и общественное благосостояние, вопросам развития ИКТ уделяется значительное внимание мирового сообщества.

По мнению экспертов, к 2025 году более 30–50% ВВП большинства стран, которые вступили в информационную эпоху, будут реализоваться в рамках экосистемы цифровой экономики. Иными словами, основная доля всех экономических и бизнес-

процессов будет реализоваться с помощью новейших информационных инструментов и виртуальных платформ.

Повышение конкурентоспособности на начальном этапе должно происходить одновременно по трем направлениям (рисунок 3).

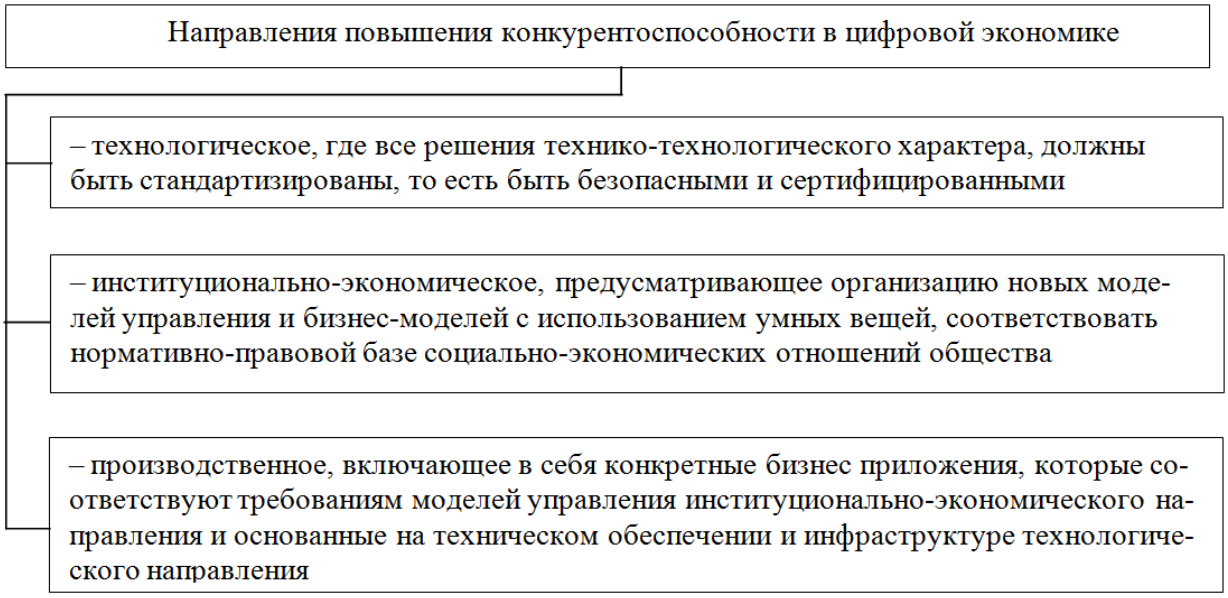


Рис. 3. Направления повышения конкурентоспособности в цифровой экономике

Для успешного формирования этапов повышения конкурентоспособности в цифровой экономики и преодоления «цифрового разрыва» нужно сосредоточиться на развитии некоторых эффективно функционирующих компонентов:

1. Развитая цифровая инфраструктура, которая будет обеспечивать новое качество и покрытие Интернетом территории страны, а особенно отдаленные поселки, объекты бизнес- и социальной инфраструктуры, многие из которых находятся в так называемом цифровом разрыве.
2. Формирование эффективной системы идентификации, защиты персональных данных, доверительных услуг, которые являются первоочередными элементами, так называемой, мягкой инфраструктуры.
3. Развитие высококвалифицированного человеческого капитала, который соответствует требованиям, формирующим новые технологии по владению человеком специфическими навыками и компетенциями для полноценной интеграции в цифровое пространство.
4. Защита интеллектуальной собственности, которая является ключевым фактором, влияющим на мотивацию создания креативных идей, возможность получение коммерческой выгоды и гарантии защиты своей интеллектуальной работы.
5. Соответствующее «цифровое» законодательство, которое должно определить и закрепить цифровые права граждан, определить принципы цифровизации, обеспечить принятие плана мероприятий по устранению законодательных, институциональных, налоговых барьеров и стимулирование цифровизации отраслей экономики.

Кроме того можно выделить следующие принципы, на которых должна основываться конкурентоспособность в цифровой экономике:

1. Принцип равенства и доступности – предусматривает равные возможности доступа к услугам, информации и знаниям, которые предоставляются на основе ин-

формационно-коммуникационных технологий, каждому гражданину.

2. Принцип полезности – направленность на создание конкурентных преимуществ в различных аспектах повседневной жизни, различных сферах жизнедеятельности человека и страны: повышение качества здравоохранения, создание новых рабочих мест, развитие предпринимательства, сельского хозяйства, транспорта, защита окружающей среды и управление природными ресурсами, повышение культуры, содействие преодолению бедности, предотвращение катастроф и тому подобное.

3. Принцип экономического роста – повышение конкурентоспособности, достижение «цифровой» трансформации существующих отраслей экономики, сфер деятельности, их новых качеств и свойств; прирост эффективности и увеличение производительности от использования цифровых технологий.

4. Принцип свободы и независимости информации – содействие развитию информационного общества, средств массовой информации и тому подобное; поддержка принципов свободы печати и свободы информации, а также принципов независимости и многообразия средств массовой информации, которые необходимы для информационного общества.

5. Принцип открытости и сотрудничества – ориентация на международное, европейское и региональное сотрудничество.

6. Принцип стандартизации – разработка и использование открытых, функционально-совместимых недискриминационных стандартов; Системы электронной коммерции, биржевых и финансовых рынков и т. д. должны придерживаться международных и европейских стандартов. Исключением из этого правила могут быть утвержденные национальные программы в области обороны и безопасности, в которых применение других стандартов (национальных, межгосударственных) является аргументированным.

7. Принцип доверия и безопасности – повышение доверия и безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий, информационная безопасность, кибербезопасность, защита конфиденциальности персональной информации, неприкосновенности личной жизнии прав пользователей.

8. Принцип комплексности и сфокусированности – государственное управление должно играть ведущую роль в разработке, продвижении, внедрении всеобъемлющих национальных «цифровых» стратегий. Государственное управление должно сосредоточиться на снятии барьеров на пути повышению конкурентоспособности в «цифровизации» страны, корректировке недостатков рыночных механизмов, поддержке добросовестной конкуренции, привлечении инвестиций, развитии «цифровой» инфраструктуры и «цифровой» экономики с целью достижения национальных приоритетов.

Реализация предложенных мер по повышению конкурентоспособности, в основу которых положены взаимосвязь и взаимообусловленность главной идеи исследования, позволит разработать эффективную конкурентную стратегию предприятий в условия цифровой экономики.

Литература

1. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды». Группа Всемирного банка, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://documents.worldbank.org.

2. Разумовская Е.А. Сравнительная оценка конкурентоспособности компаний частного и государственного секторов российской экономики на основе операционной эффективности / Е.А. Разумовская, Д.С. Воронов, С.В. Придвижкин. Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 6. – С. 1847–1866.

3. Schueffel P. Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech / P.Schueffel // Journal of Innovation Management. – 2016. – Vol. 4(4). – 32–54. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.open-jim.org/ article/view/322/221.

4. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution . A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

5. Шевченко А.И. Информационные процессы в контексте проблемы повышения эффективности политического регулирования: социально-философский аспект / А.И. Шевченко // Человек. Общество. Инклюзия. – 2019. – № 2(38). – С. 36–41.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИСВОЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ESG-РЕЙТИНГА В РОССИИ

Синельников А.В., к.э.н., доцент
Тамбовский государственный технический университет,
г. Тамбов
Синельникова Т.А., студент
Московский государственный институт
международных отношений (Университет)
Министерства иностранных дел Российской Федерации,
г. Москва

Введение.

Ответственное инвестирование – подход к инвестированию, который стремится включить факторы окружающей среды, социальные факторы и факторы управления (ESG факторы) в процесс принятия инвестиционных решений для лучшего управления рисками и устойчивого и долгосрочного возврата от инвестиций [1, с. 4].

В настоящее время уже разработана методология ESG и «второго мнения». Автором является европейское рейтинговое агентство Rating-Agentur Expert RA GmbH (RAEX-EUROPE), которое включено в международный реестр External Review Service Mapping, содержащий информацию о верификаторах выпусков зеленых, социальных облигаций и облигаций устойчивого развития Международной ассоциацией рынков капитала (ICMA) в мае 2019 года.

В октябре 2018 года в Москве на XIV Ежегодном форуме крупного бизнеса «Кто создает экономику России», организованном Рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА), состоялась презентация первого в России ESG-рейтинга, составленного RAEX-EUROPE с применением своей методики, которая впоследствии совершенствовалась. Лидерами российского рынка, по данным рэнкинга, стали: «ЛУКОЙЛ», Магнитогорский металлургический комбинат, «Газпром», «Татнефть», «АЛРОСА», РЖД, «Роснефть», «Российские сети», НОВАТЭК, «Норильский никель».

В начале 2019 года рейтинговое агентство Rating-Agentur Expert RA подготовило первый ESG-рейтинг регионов России — «Оценка ESG-рисков российских регионов: первые результаты». Кроме того, агентство выступило верификатором первого в России выпуска зеленых облигаций: выпуск облигаций компании «Ресурсосбережение ХМАО».

Эксперт РА разработало методологию выражения независимого заключения о соответствии облигаций принципам зеленых облигаций (second party opinion) [2, с. 59–60].

Методология [3].

Экологический, социальный и управленческий рейтинг (environmental, social and governance, ESG) представляет собой мнение агентства о том, насколько хорошо корпорации управляют подверженностью к ESG - рискам посредством разработки политики, программ, раскрытия информации и активной деятельности и как предприятие получает преимущество использования возможностей, связанных с ESG-факторами.

Данная методология учитывает оцениваемые факторы и подфакторы в процессе присвоения ESG-рейтинга компаниям. Комплексный ESG-рейтинг представляет собой триаду из экологического (E), социального (S) и управленческого (G) рейтингов. Это позволяет пользователям данной методики не только понимать позицию общего ESG в компании, а также индивидуальные риски и смягчение последствий E, S и G рисков.

Эти рейтинги сопоставимы с аналогичными рейтингами в той же отрасли и могут быть использованы инвесторами в процессе принятия инвестиционных решений, а также в ходе формирования ответственного инвестиционного портфеля. Эти рейтинги используются рейтингованными агенствами и широкой общественностью для идентификации ESG рисков и возможностей компании, а также то, насколько хорошо компании снижают эти риски и используют для себя преимущество возможностей. Анализ может быть выполнен для любой компании по всему миру причем в разных отраслях.

Источники информации.

При присвоении рейтингового балла используются следующие источники информации:

- анкета заполняется компанией в соответствии с формой агентства;
- аудированная финансовая отчетность и годовые отчеты компании;
- информация из СМИ и других открытых источников;
- официальный сайт оцениваемой компании;
- другие релевантные источники данных.

Рейтинговые классы.

Экологические, социальные, управленческие и суммарные ESG -рейтинги, присвоенные рейтинговым агентством «Эксперт РА» определяются на основе отнесения компании к одному из девяти рейтинговых классов в соответствии со следующей шкалой (таблица 1).

Таблица 1

Шкала рейтинговых классов*

Рейтинг ESG	Рейтинг E	Рейтинг S	Рейтинг G	Уровень рейтинга	Оценка	Рейтинговая группа
1	2	3	4	5	6	7
AAA [esg]	AAA [e]	AAA [s]	AAA [g]	Высший уровень	89–100%	A-рейтинговая группа. Положение субъекта выше среднего. Незначительные или никакие дополнительные действия не требуются, но предприятие может извлечь выгоду из любого дополнительного улучшения или инновации.
AA [esg]	AA [e]	AA[s]	AA [g]	Очень высокий уровень	78–89%	
A[esg]	A[e]	A[s]	A[g]	Высокий уровень	67–78%	

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
BBB [esg]	BBB [e]	BBB [s]	BBB [g]	Умеренно высокий уровень	56–67%	B-рейтинговая группа. Позиция субъекта является средней. Предприятие сталкивается с приемлемым количеством рисков, которые могут быть смягчены разумным количеством дальнейших действий.
BB [esg]	BB [e]	BB[s]	BB[g]	Достаточный уровень	44–56%	
B[esg]	B[e]	B[s]	B[g]	Умеренно низкий уровень	33–44%	
CCC [esg]	CCC [e]	CCC [s]	CCC [g]	Низкий уровень	22–33%	C- рейтинговая группа. Положение предприятия ниже среднего. Требуются решительные действия. Предприятие сталкивается со значительным количеством рисков, и есть большие возможности для улучшения ситуации.
CC [esg]	CC[e]	CC[s]	CC[g]	Очень низкий уровень	11–22%	
C[esg]	C[e]	C[s]	C[g]	Низший уровень	0–11%	

*Сост. авторами по [3, p. 5].

Порядок присвоения рейтинга.

Рейтинг ESG рассчитывается как средневзвешенное значение рейтинговых баллов, полученных для индивидуальных E, S и G рейтингов. В таблице 2 отображены все факторы и субфакторы по разделам.

Таблица 2

Структура сводного ESG – рейтинга*

Раздел	Фактор	Подфактор
1	2	3
Экология	Природные ресурсы	Вода стресс
		Биоразнообразие
		Использование энергии
		Спорные источники
	Загрязнение	Управление отходами и их переработка
		Образование загрязняющих веществ
		Расширенная ответственность за продукт
	Изменение климата	Выброс углерода
		Уязвимость к изменению климата
	Общие риски	Вовлечение заинтересованных сторон
		Цепочка поставщиков
	Экологические возможности	Возобновляемая энергия
		Энергетическая производительность
		Адаптация к климату
	Портфель экологических активов	Ответственные за окружающую среду инвестиции
		Портфель экологических кредитов
Социология	Человеческий капитал	Трудовая практика
		Охрана труда и техника безопасности (ОТ и ТБ)
		Привлечение и удержание талантов
		Разнообразие и инклюзивность
	Локальные сообщества	Социальные льготы
		Корпоративная социальная ответственность (КСО)
		Права человека

Продолжение таблицы 2

1	2	3
	Общие риски	Цепочка поставщиков
	Социальные возможности	Доступ к финансированию
		Доступ к коммуникациям и логистике
	Портфель социологических активов	Социально ответственные инвестиции
		Социальный кредитный портфель и финансовая инклюзивность
		Ответственность за финансовый продукт
Управление	Корпоративная структура	Структура правления и прозрачность
		Форма собственности
		Управление рисками
	Корпоративное поведение	Деловая этика
		Антиконкурентная практика
		Уплата налогов и прозрачность

*Сост. авторами по: [3, p. 6].

Экология.

Целью данного раздела является оценка подверженности корпорации экологическим рискам и тому, как это воздействие смягчается. Кроме того, оцениваются любые потенциальные возможности, которыми может воспользоваться компания, и то, каким образом она извлекает пользу из потенциальных экологических возможностей. Раздел охватывает шесть факторов (см. таблицу 2).

Каждый фактор оценивается по ряду подфакторов.

Структура результатов оценки подверженности риску в методологии представлена в ввиде основных элементов:

– тип воздействия (где указывается уровень: страна, отрасль, основанный на деятельности или их комбинация);

– оценка подверженности риску (определяется подверженность риску на уровне, указанном в типе воздействия, рассматривается сам риск и возможность его количественной оценки. Если эта информация отсутствует, то производится качественная оценка путем сравнения риска в данной отрасли с другими. Чем выше потребление ресурса в отрасли, тем сильнее подверженность отрасли рассматриваемому риску);

– оценка снижения рисков (прежде всего, оценивается, существуют ли какие-либо стратегии и/или программы, направленные на более эффективное использование имеющихся ресурсов, сокращение их объема потребления, мониторинг эффективности использования и принятие предупредительных мер по решению проблем, связанных с конкретным риском. Далее оценивается уровень отчетности, связанный с ними. Измеряется главным образом частота представления отчетности об эффективном использовании, а также то, сертифицирована ли компания третьей стороной и на каком уровне. Наконец, оценивается эффективность мер по снижению риска. Анализируется, есть ли в компании тенденция к сокращению потребления необходимого ресурса и есть ли основание полагать, что эта тенденция сохранится).

Завершив оценку по одному фактору, производится переход к рассмотрению следующего фактора с составляющими его подфакторами. В таком порядке рассматриваются все разделы сводного ESG – рейтинга.

Социология.

Цель данного раздела – оценить подверженность корпорации социальным рискам и то, как это воздействие смягчается. Кроме того, также оцениваются любые потенци-

альные возможности компании, подверженной социальным рискам и тому, как субъект использует потенциальные социальные возможности. Этот раздел состоит из пяти факторов (см. таблицу 2).

Каждый фактор оценивается через ряд подфакторов.

Для раздела Управление необходим более подробный разбор.

Управление.

Целью данного раздела является оценка подверженности корпорации управленческим рискам источниками которых могут быть: правление компании и его эффективность, структура собственности, деловая этика, антиконкурентные практики, качество процессов управления рисками, а также качество отчетности и оценки того, как хорошо эти риски снижаются. Раздел разделен на два фактора:

- корпоративная структура;
- корпоративное поведение.

В то же время каждый фактор оценивается через ряд подфакторов.

Корпоративная Структура.

Структура правления (совета директоров и/или др.) и прозрачность.

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается качественно на основе типичных деловых практик связанных с составом, независимостью, стабильностью, вознаграждением и прозрачностью совета директоров в каждой стране. Страны, где компании, как правило, имеют независимые, стабильные советы директоров и раскрывают эту информацию, считается, что они подвержены этому риску в меньшей степени.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы оцениваются положительно, если они регулируют: независимость совета директоров, размер, деятельность и структуру правления, а также размер вознаграждения членов правления. Для того, чтобы уровень отчетности рассматривался как благоприятный, проводится проверка, является ли вознаграждение (или характер вознаграждения) членов правления публично открытым, а результаты заседания правления также публично открытыми.

Наконец, чтобы оценить эффективность работы, мы оцениваем, является ли размер правления адекватным для размера компании, если количество членов правления и структура стабильны, и мы удостоверяемся, что у компания не возникло никаких репутационных обременений, связанных с действиями совета директоров.

Право собственности.

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается качественно на основе типичной деловой практики в отношении прозрачности, стабильности, конфликтов интересов и ограничений собственников компаний в каждой стране. Страны, где компании, как правило, имеют публично открытые и стабильные структуры собственности, считаются имеющими низкий уровень риска в этом смысле.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы оцениваются как достаточные, если существует четкое обязательство раскрывать информацию о собственниках компании и если у компании есть политика, определяющая управленческие функции собственников, ограничения и потенциальный конфликт интересов. Кроме того, если существует политика, определяющая право собственности, структуру и стабильность, также оцениваются положи-

тельно. Отчетность оценивается положительно, если собственники являются публично открытыми и отсутствуют оффшорные компании в корпоративной структуре компании. Помимо этого, публичное раскрытие любых изменений в структуре собственности также оценивается положительно. Если не было причинено материального ущерба компании, полученного от репутации владельцев, а количество собственников и структура собственности стабильны, эффективность мер по снижению этого риска оценивается благоприятно.

Управление рисками (Risk Management, RM).

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается качественно на основе типичных практик управления рисками в стране. Страны, где компании, как правило, имеют хорошо развитую практику управления рисками, имеют низкую подверженность этому риску.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы должны включать планы и процедуры по снижению рисков, выявленных компанией. Кроме того, должен существовать специальный отдел (CRO), отвечающий за управление рисками. Политики компании также должны демонстрировать четкую приверженность осуществлению контроля качества управления рисками. Когда оценивается уровень отчетности, проверяется качество периодически проводимого контроля управления рисками, а также насколько быстро отчеты о результатах проверок RM направляются в правление. Эффективность признается положительной, когда не было никакого репутационного ущерба, вызванного недостаточным качеством управления рисками и отсутствие серьезных нарушений в управлении рисками.

Корпоративное поведение.

Деловая этика.

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается на основе типичных практик деловой этики, а также восприятия коррупции в стране. Страны, где компании, как правило, имеют хорошую практику деловой этики, в этом смысле они считаются подверженными низкому риску.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы, включающие кодекс поведения компании, определяющий и регулирующий этическое поведение сотрудников и охватывающие случаи коррупции, взяточничества или любого другого вида мошенничества оцениваются положительно. Кроме того, должна быть разработана политика, обеспечивающая соблюдение кодекса поведения каждым сотрудником компании. Также должна существовать политика или программы, направленные на проведение проверок соблюдения деловой этики. Если компания публично сообщает о нарушениях кодекса поведения, имеет схему защиты информаторов, которая используется и тщательно отслеживается и имеет другие механизмы для выявления нарушений кодекса поведения, уровень отчетности, содержащий эту информацию, оценивается положительно. Эффективность мер по снижению этого риска оценивается положительно, если не было репутационного ущерба, причиненного в результате нарушения кодекса поведения, и было выявлено отсутствие серьезного нарушения кодекса поведения.

Антиконкурентная практика.

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается, исходя из эффективности проводимой в стране антимонопольной политики. Страны, которые, как правило, имеют практики сильной антимонопольной политики, считаются имеющими низкий уровень подверженности этому риску.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы, включающие соблюдение антимонопольной практики, оцениваются как положительные. Если антимонопольная политика компании и результаты ее мониторинга находятся в открытом доступе, а также компания проводит регулярные проверки на соответствие антимонопольной практике, то уровень отчетности считается обнадеживающим. Наконец, положительная эффективность означает, что не выявлены репутационные риски, связанные с антимонопольной практикой.

Уплата налогов и прозрачность.

Оценка подверженности риску:

Тип экспозиции: страна.

Этот риск оценивается на основе уплаты налогов и прозрачности компаний в стране. Страны, в которых компании склонны уклоняться от уплаты налогов или не отчитываться о налоговых платежах, считаются имеющими высокий риск в этом смысле. Компании, которые избегают или не сообщают о налогах, сильно подвержены риску к репутационным и экономическим санкциям.

Оценка снижения рисков:

Политика и программы, которые включают планы и процедуры соблюдения налоговых платежей и прозрачность оценивается положительно. Адекватные уровни отчетности должны включать внутреннюю или внешнюю отчетность, аудит бухгалтерской отчетности проводиться периодически и компания также должна отчитываться о финансовой отчетности периодически. Если не было никакого репутационного ущерба в результате уклонения от уплаты налогов или непредставления отчетности, в сфере налоговых платежей, то эффективность оценивается как положительная.

Заключение.

Для поддержки развития устойчивого финансирования, содействия устойчивому развитию, создания зеленой финансовой системы и улучшению функционирования рынка капитала в ответственном распределении ресурсов и обслуживанию реальных секторов экономики необходимо создание в России методологической базы по вопросам ответственного финансирования и зеленых финансовых инструментов, а также системы присвоения ESG-рейтингов. Необходимо осуществлять проверку достигнутых результатов после применения новых требований на основе мониторинга изменений ESG-эффективности реальных субъектов и объектов. В случае, если получатель финансирования в ESG-рейтингах не подтверждает себя социально-ответственным, то и финансовый институт, выступавший в роли инвестора, также лишается этого статуса. Содействовать существованию рыночного саморегулирования с помощью маркировок, биржевых индексов и других инструментов публичного подтверждения ESG-эффективности. Поддержка создания региональных и отраслевых объединений лидеров ESG-эффективности (ESG эффективное коммьюнити).

Литература

1. ESG факторы в инвестировании. PWC. МИРБИС, 2019. – 28 с.
2. Концепция организации в России методологической системы по развитию зеленых финансовых инструментов и проектов ответственного инвестирования. Экс-

пертный совет по рынку долгосрочных инвестиций при Банке России. Рабочая группа по вопросам ответственного финансирования (ESG-finance). – М, 2019. – 87 с.

3. Methodology for assigning environmental, social and governance ratings to corporates. – Expert RA Europe. Frankfurt am Main, 2019. – 24 p.

4. Константиниди Х.А. Центр генерации стратегических идей для преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 106–111.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ COVID-19

Синявская Е.Е., к.э.н., доцент
Сочинский государственный университет,
г. Сочи

Разделение труда и появление торгового капитала, оформило торговлю в отдельный экономический сектор. Под влиянием торговли формируется благоприятный социальный и экономический климат государства, балансируется производство и потребление товаров. Продовольственная безопасность страны, экономическая и физическая доступность товаров для населения обеспечиваются торговлей. В свою очередь, трансформация экономики страны под влиянием макроэкономических факторов изменяет среду функционирования торговли и влияет на ее развитие. Эффективное развитие сектора торговли может привести к целому ряду значимых положительных эффектов для государства, бизнеса и населения России. В то же время, неэффективное или недостаточно быстрое развитие сектора торговли может оказать негативное влияние на ключевые показатели развития страны. Современная торговля представляет собой один из важнейших секторов экономики Российской Федерации и остается одним из ключевых доноров ВВП. Вклад оптовой и розничной торговли в российский валовой внутренний продукт в 2019 году составил 13,7% [1]. Среди налогоплательщиков торговля занимает третье место, обеспечивая десять процентов всех налоговых поступлений в стране [2]. Торговля является лидером среди всех секторов российской экономики по количеству созданных рабочих мест, так в России 11,8 млн. человек занято в торговле или почти пятая часть всех работающих [3].

Российский розничный рынок – один из крупнейших рынков розницы в Европе, характеризуется обостренной чувствительностью к экономическому климату и высокой степенью зависимости от геополитической обстановки.

Начало 2020 года было удачным для российских ритейлеров. Оборот розничной торговли в январе составил 2,64 трлн рублей и вырос на 5,28% по отношению к уровню января 2019 года, в феврале – почти 2,64 трлн рублей с приростом 7,1% [3]. Затем пришел март, который характеризуется ажиотажным спросом на товары из-за опасений потребителей в связи с предстоящим карантином, ослаблением рубля и попытками приобрести товары впрок.

На протяжении нескольких недель марта и апреля спрос в онлайн-магазинах превышал предложение, но FMCG-ритейлерам удалось в короткие сроки стабилизировать ситуацию, вернувшись к доставке заказов на следующий день или день в день. Многие из них открыли новые склады, дополнительно наняли сотрудников, добавили новые функции в приложения заказа, что помогло частично компенсировать ситуацию снижения спроса на многие категории товаров в офлайне и привело к буму электронной

торговли. Именно в марте 2020 года потребительский рынок России вышел на лучшие показатели за последние пять лет. В марте оборот розницы вырос по отношению к марту 2019 года на 8,44% и достиг рекордных 5,6 процента год к году, на фоне ускорения как продовольственного сегмента на 4,7%, а непродовольственного на 6,4% [3]. Последний раз такие высокие темпы роста были в декабре 2014 года – 5,1 процента год к году. За первый квартал рост оборота розничной торговли составил 4,4% к соответствующему периоду 2019 года.

COVID-19 сильно повлиял на розничную торговлю: реальные доходы потребителей начали стремительно сокращаться, производители и поставщики были вынуждены справляться с растущими издержками. В продуктовом ритейле наблюдался резкий рост продаж, который 17 марта достиг пика – это был день самого ажиотажного спроса. Оборот розничной торговли продовольственными товарами составил в марте 2020 года 1,41 трлн рублей, что на 7,78% выше показателя предыдущего года и на 11,29% выше показателя февраля. Спрос на такие товарные позиции как крупы, бакалея, питьевая вода, туалетная бумага, санитайзеры возрос почти до трехсот процентов. В продуктовой корзине преобладали товары с длительным сроком хранения и ритейлеры были вынуждены создать их повышенные запасы. Совокупно объем поставок продовольствия вырос в 12-16 раз по сравнению со стандартными показателями. Из-за режима самоизоляции в конце марта - начале апреля средний чек в продовольственных магазинах увеличился, а покупательский трафик упал, число покупателей сократилось в разы.

Стресс-тест российский ритейл прошел достойно, дефицита товаров не наблюдалось: был ускорен оборот продуктов с долгим сроком хранения, средств личной гигиены и индивидуальной защиты. Российские ритейлеры сумели быстро мобилизовать дополнительные ресурсы. С начала карантина крупнейшими торговыми сетями было нанято более 80 тыс. новых сотрудников, была построена работа с небольшими поставщиками, которые хоть и не могли покрыть весь необходимый для торговых сетей объем, но закрывали часть потребностей. Эта мера в дополнение к сотрудничеству с крупными производителями позволила избежать перебоев с поставками. Во время карантинных мероприятий значительно выросли издержки ритейла, добавлялись и ранее отсутствовавшие расходы, например, на средства индивидуальной защиты (маски, перчатки, санитайзеры).

С середины марта было принято решение о создании сверхзапасов товаров с расчетом до четырех недель вместо двухнедельных, которые считались нормой еще в феврале. Стремительное развитие ситуации весной потребовало от ритейла значительных инвестиций – порядка 5 млрд рублей в месяц выделялось только на сохранение ассортимента и трансформацию логистических процессов, более 3 млрд в месяц выделялось на соблюдение повышенных мер безопасности [4].

В начале пандемии в России непродуктовый ритейл полностью не работал - магазины были закрыты, продажи в нескольких сегментах упали почти до нуля. Пагубнее всего ситуация отразилась на продавцах одежды и обуви. Для непродуктового ритейла оставалось только два варианта работы: либо с онлайн-заказами, либо через временные пункты выдачи товаров. Но эти каналы продаж не смогли компенсировать ни падение трафика, ни падение чека. Несмотря на то, что некоторые торговые организации оперативно перестроились и представили продукцию в маркетплейсах, показатели всё равно шли вниз. В непродовольственном ритейле падение оборота в апреле этого года достигло 34,69% по отношению к уровню 2019 года и составил 59,4% от оборота марта [5].

Издержки ритейла за время карантинных мероприятий значительно выросли, добавлялись и ранее отсутствовавшие расходы, например, на средства индивидуальной защиты (маски, перчатки, санитайзеры).

Сокращение розничных продаж в России началось в середине апреля, оно произошло впервые с февраля 2017 года и стало рекордным за все время наблюдений. Падение оборота связано с влиянием коронавируса: на фоне новостей о COVID-19 россияне закупились продуктами в марте, а введение ограничений из-за вируса привело к снижению покупательского спроса. Торговый оборот в апреле 2020 года составил 2,11 трлн рублей, что ниже показателя марта на 0,81 трлн рублей или на 27,7%, а по отношению к уровню апреля предыдущего года снижение составило 20,58%. Covid-19 стал катализатором процесса трансформации FMCG-рынка: доля онлайн-продаж с начала пандемии в России ощутимо выросла – в апреле 2020 года она составила 5% от всего рынка FMCG в натуральном выражении, а среднегодовое значение удвоилось с 1,8% до 4%.

В мае, после окончания режима нерабочих дней и снятия ряда ограничений в отдельных регионах, товарооборот начинает восстанавливаться, наблюдается период плавной стабилизации ритейла. Восстановительный рост наблюдался в основном в динамике продаж непродовольственных товаров (+11,2%), продажи продовольствия остались на уровне апреля. В годовом выражении сокращение розничного товарооборота замедлилось до 19,2%. На фоне падения доходов граждан из-за ограничений по коронавирусу вырос спрос на продукты питания и товары повседневного спроса (FMCG) низкого ценового сегмента, кроме того, россияне чаще, чем до пандемии, стали приобретать товары со скидками. По информации Nielsen, доля продаж таких товаров в низком ценовом сегменте выросла со среднегодового значения 16,9% до 17,7% в мае. Продажи товаров в премиальном ценовом сегменте, напротив, упали с 35,8% в среднем по году до 34,4% в мае [5]. Увеличение продаж дешевых товаров - свидетельство того, что россияне начали экономить на покупках.

В июне 2020 года деловая активность в российской экономике начала восстанавливаться. Ослабление ограничительных мер в сочетании с бюджетными мерами поддержки домохозяйств и корпоративного сектора и отложенный спрос способствовали росту потребительской активности. В результате российский ритейл вырос на 16,2% по сравнению с маем и составил 95,71% по сравнению с июнем 2019 года. Существенный рост продаж на 29,5% наблюдался в сегменте непродовольственных товаров, по продовольственным зафиксирован более скромный рост – 5,6%. В целом за второй квартал розничный оборот торговли сократился на 13,71%, в том числе по продовольственным – на 3,46% и непродовольственным товарам – 23,34%.

Существенный рост продаж на 25,4% наблюдался в сегменте непродовольственных товаров, по продовольственным товарам зафиксирован более скромный рост – 6,5%. Но продажи в обоих сегментах компенсировали только половину падения относительно докарантинного уровня, что обусловлено как частичным сохранением ограничений, так и снижением доходов населения. В целом за второй квартал розничный оборот торговли сократился на 16,6%.

Пандемия COVID-19 изменила поведение потребителей. Переосмысление людьми приоритетов в покупках, образе жизни, работе, потребует значительных изменений в розничной торговле. Потребители начали менять свои приоритеты в покупках, и покупают больше средств для личной гигиены и уборки, а также консервированных и свежих продуктов питания. При этом люди стали покупать меньше одежды, товаров для красоты, а также бытовой электроники. Потребители стали тратить меньше, поку-

пают менее дорогие товары и ориентируются больше на цену, а не на бренд. Рациональность стала важным фактором покупательского поведения. Спонтанные покупки минимизированы. Люди стали подходить к шопингу продумано, не позволяя тратить лишнее.

В последние годы наблюдается плавный переход потребителей из более дорогого в менее дорогой сегмент: снижаются покупки товаров премиальных брендов, предпочтения склоняются в сторону более дешевых позиций. Покупателям нужна выгода – если магазин не предлагает скидки, специальные условия, не проводит промоакции, то посетители предпочтут конкурента. Высокая доля акционных товаров в магазинах невыгодна производителям и сетям. Наблюдается снижение промоактивности ритейла, этот тренд связан с ослаблением конкуренции между розничными сетями. Введенные во время пандемии ограничения сделали покупателей менее чувствительными к скидкам. Кроме того, производители стали осознавать необходимость снижения глубины и частоты скидок и перехода к более низкой средней цене, а поставщики стали отказывать ритейлерам в скидках из-за снижения доходов. Тем не менее, пока покупательская способность находится на невысоком уровне, доля промо-акций будет продолжать оставаться высокой.

В период самоизоляции поменялась структура спроса. Сгладились пики посещения магазинов – если раньше наибольшая нагрузка приходилась на выходные дни, то этой весной трафик стал более равномерным. По сравнению с тем же периодом прошлого года снизился трафик, но вырос средний чек, то есть, магазины посещаются реже, но покупки делаются на более длительный период.

Во время карантина не только непродовольственный, но и продовольственный ритейл был вынужден переориентироваться на онлайн-торговлю. Если раньше потребители не хотели делать продуктовые покупки через интернет, то COVID-19 изменил эту ситуацию — люди, которые не чувствовали себя комфортно, приобретая онлайн, были вынуждены совершать покупки в интернете. В 2019 году e-commerce занимал не более 6% от общего товарооборота. Онлайн-торговля воспринималась, скорее, как дополнение, а не полноценное направление. Оборот онлайн-продаж продуктов питания вырос в рублях в 3,5 раза в марте 2020 года и в 6,7 раза в апреле по отношению к февралю. Продовольственная онлайн-торговля расширила свое присутствие особенно в сегменте продуктов с длительным сроком хранения.

Онлайн-торговля FMCG представляла динамично развивающийся, но небольшой сегмент рынка со своей спецификой продуктовой корзины – в нее как правило входили крупногабаритные, тяжелые продукты, которыми выгодно запастись впрок. Все изменила пандемия нового коронавируса. Переключение на онлайн-покупки — пример того, что потребители способны в кратчайшие сроки адаптироваться к новым для себя способам совершения покупок, если их требования и предложения ритейлеров совпадают.

Благодаря высоким темпам роста доля онлайн-продаж ряда FMCG-категорий зафиксировалась на принципиально новом уровне, в некоторых случаях она удвоилась по сравнению с прошлым годом. И если для подготовки к периоду самоизоляции потребители активно закупались товарами длительного хранения, то в будущем выражали намерение приобрести в интернете свежую продукцию – все то, что раньше приобреталось только в офлайне.

Пандемия и ограничительные меры в России обеспечили приток почти 15 млн новых покупателей в e-commerce, прогнозируется рост онлайн покупок до 200 млн покупок в 2020 году, что обеспечит 20% роста рынка. Если раньше мейнстримом в ритейле

были системы самообслуживания, то теперь это онлайн-продажи и доставка продуктов до двери покупателей. На изменение потребительских привычек оказали влияние вопросы обеспечения безопасности и профилактики вируса, забота о здоровье. Онлайн-торговля позволяет поддерживать стратегию рационального потребления, так как позволяет сокращать расходы в первую очередь за счет отказа от импульсивных покупок. Эффектом от произошедшего кризиса станет рост инвестирования средств торговых компаний в развитие собственных онлайн-каналов. Различие между онлайн и офлайн-ритейлерами становится все меньше: классические торговые сети вынуждены создавать онлайн-магазины, запускать мобильные приложения, а интернет-магазины начинают открывать пункты выдачи товаров, постаматы, шоурумы и торговые точки. Изменением потребительских привычек требует пересмотра каналов для взаимодействия с клиентами. Омниканальная модель удобна покупателю: он не привязан к конкретному каналу продаж, а выбирает в том месте, на том устройстве и в то время, когда ему удобно, переходя с одного канала на другой.

Вирус потребовал трансформации привычной розничной торговли и сгенерировал новые тренды развития [6-9]. Ритейле смещается в сторону онлайн-продаж, которые стали равнозначной альтернативой офлайн-магазинов. Таким образом, залог развития розничной торговли в быстрой и эффективной адаптации к новой реальности.

Литература

1. Торговля в России. 2019: Стат. сб. / Росстат. – М., 2019. – 228 с.
2. Цифры и факты ритейла. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.acort.ru/media-tsentr/tsifry-i-fakty-riteyla/Doli-otraslej-v-nalogovyh-postuplenijah.html (дата обращения: 25.08.2020).
3. Труд и занятость в России. 2019: Стат.сб. / Росстат. – М., 2019. – 135 с.
4. Беляков С. Ретейл в эпоху пандемии: новая приостановка торговли будет губительной для бизнеса [Электронный ресурс] / С. Беляков. – Режим доступа: https://tass.ru/opinions/9018519 (дата обращения: 20.07.2020).
5. Экономика: факты, оценки, комментарии (июнь 2020 г.) [Электронный ресурс] // Экономика № 6(54) июнь 2020 года. Информационно-аналитический комментарий. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/29098/EC_2020-06.pdf (дата обращения: 25.08.2020).
6. Симонян Г.А. Лечебно-оздоровительный туризм в условиях эпидемиологических угроз: экономические аспекты / Г.А. Симонян, А.Л. Туманова // Современная научная мысль. – 2020. – № 3. – С. 152–159.
7. Симонян Г.А. О влиянии пандемии коронавируса на туризм / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2020. – № 2. – С. 158–164.
8. Ма Юцзюнь. Влияние коронавируса на торгово-экономическое сотрудничество провинции Хэйлунцзян с Россией / Ма Юцзюнь // Современная научная мысль. – 2020. – № 2. – С. 153–158.
9. Хубулава Н.М. Структурная переориентация экономики в условиях формирования нового правительства России / Н.М. Хубулава // Современная научная мысль. – 2020. – № 5. – С. 142–145.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТА ВИЗУАЛИЗАЦИИ QLIKVIEW В КОМПАНИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ

Широкова С.В., к.т.н., доцент, Гнатенко Е.С., студент,
Соловьев Л.А., студент
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

На сегодняшний день одна из самых перспективных отраслей – это анализ больших данных. С развитием технологий информационные системы накапливают с каждым мгновением все больше и больше различных данных, которые необходимо структурировать, обрабатывать и анализировать определенным образом. В каждой компании содержится большой объем данных о клиентах, поставщиках, проводимых транзакциях. Всю эту информацию необходимо отображать в наглядном виде и предоставлять высшему менеджменту в качестве отчетов. Количество информации растет с каждой минутой. Существует три характеристики, которые помогают определить, что компания работает с большими данными:

- у организации имеются большие объемы данных, для хранения которых требуется все больше пространства (объем);
- объем данных растет в геометрической прогрессии (скорость);
- данные создаются в различных форматах (разнообразие) [2].

Большие данные ставят перед организациями сложные задачи с точки зрения хранения, аналитики и обработки полученных значений, они могут содержать бесценную информацию, позволяющую оптимизировать деятельность компании, повысить степень лояльности заказчиков и добиться высокой конкурентоспособности. Если данную информацию не обрабатывать должным образом, то компания будет иметь огромные потери. Эти потери включают в себя в первую очередь недополученную прибыль, ввиду неэффективного управления организацией в плане ее развития, а также включает в себя затраты, которые будут излишними из-за того, что без аналитики компания не отлеживает какие именно средства идут на определенные задачи. Именно поэтому важно уметь работать с такими данными, проводить их анализ и принимать на основе полученного результата решения для дальнейшего развития предприятия.

Задачей данной работы является провести анализ и сравнение наиболее распространённых на рынке систем для анализа больших данных и наглядно продемонстрировать принцип работы одной из них с помощью большого количества экономических данных о деятельности предприятий в определенных отраслях на рынке Великобритании.

На первом этапе необходимо выбрать инструмент для анализа данных. Рассмотрим самые распространенные решения на рынке – Power BI, Tableau, Oracle и Qlick. Самые главные критерии для нас — это простота работы, возможность графический визуализации и стоимость.

Power BI и Tableau являются во многом схожими системами, кроме того, что Power BI получает обновления чаще, чем Tableau. Обе эти системы имеют среднюю рыночную стоимость. Системы имеют очень много преимуществ для анализа данных в компаниях, но их главный недостаток для применения в данной работе заключается в большом количестве дополнительного функционала, который помогает аналитикам крупных компаний, но может помешать нашему визуальному анализу. Даже разработ-

чик приложения не рекомендует использовать данные системы фрилансерам и маленьким компаниям по этим же причинам.

Следующая система – Oracle. Эта система имеет очень большой функционал по сравнению с конкурентами, что является большим преимуществом. Но из недостатков важно отметить высокую стоимость этого продукта для компании и сложность с подключением модулей, чтобы задействовать как раз-таки тот самый функционал, про который говорилось в начале.

И последняя рассмотренная нами система – это QlikView. Данная система имеет бесплатную портативную версию, которая ограничена работой одного пользователя. Это нам подходит для демонстрации возможностей системы и является большим плюсом. Также система имеет большое количество различных настраиваемых диаграмм для визуализации очищенных данных из таблиц, что поможет в предоставление наглядных отчетов по запросу менеджмента организации. Программа не содержит никаких дополнительных модулей и не перегружена дополнительным функционалом. Для нашей работы QlikView хорошо подойдет, поэтому весь анализ данных мы будет проводить в ней.

QlikView – это профессиональная платформа для самостоятельного проведения бизнес-анализа, предназначенная для всех корпоративных бизнес-пользователей. С помощью программного обеспечения QlikView можно анализировать данные и использовать полученные результаты для поддержки решений [5].

Для демонстрации работы в качестве исходной информации был взят набор данных, полученных из управления Национальной статистики. Это крупнейший в Великобритании независимый поставщик официальных данных, признанный национальным статистическим институтом Великобритании. В таблицах отражены показатели цен и объемов в области строительства, начиная с 1980 года. Эти данные являются не структурированными. Однако не все значения необходимы для проведения анализа. Для того чтобы провести анализ необходимо выбрать нужные данные и провести их очистку. На рисунке 1 представлен фрагмент очищенных данных, сформированный в программе MS Excel [4]. Данные представлены за 30 лет, каждый год разделен на 4 квартала, и значения представлены по каждой отрасли в различных секторах. В связи с этим наблюдается большой объем данных. Таблица значений содержит более 4000 строк. Провести анализ без применения специальных программ в данном случае невозможно.

ID сектора	Сектор	Отрасль		ID даты	Год	Квартал		ID сектора	ID даты	Значение
MV6L	PUBLIC HOUSING			1	1980	Q1		MV6L	1	384
MV6M	PRIVATE HOUSING			2	1980	Q2		MV6L	2	375
MV73	INFRASTRUCTURE	Water		3	1980	Q3		MV6L	3	384
MV74	INFRASTRUCTURE	Sewerage		4	1980	Q4		MV6L	4	343
MV75	INFRASTRUCTURE	Electricity		5	1981	Q1		MV6L	5	300
MV76	INFRASTRUCTURE	Roads		6	1981	Q2		MV6L	6	275
MV77	INFRASTRUCTURE	Railways		7	1981	Q3		MV6L	7	259
MV78	INFRASTRUCTURE	Harbours		8	1981	Q4		MV6L	8	220
MV79	INFRASTRUCTURE	Other		9	1982	Q1		MV6L	9	217

Рис. 1. Очищенные данные в Excel

Для начала работы с данными необходимо выгрузить их в программу QlikView. Выгрузка данных представлена на рисунке 2, и она осуществлялась из электронных таблиц MS Excel, что позволяет проводить процесс сбора информации быстро и удобно. Далее идет выбор полей, которые необходимо представить в таблицах [1].

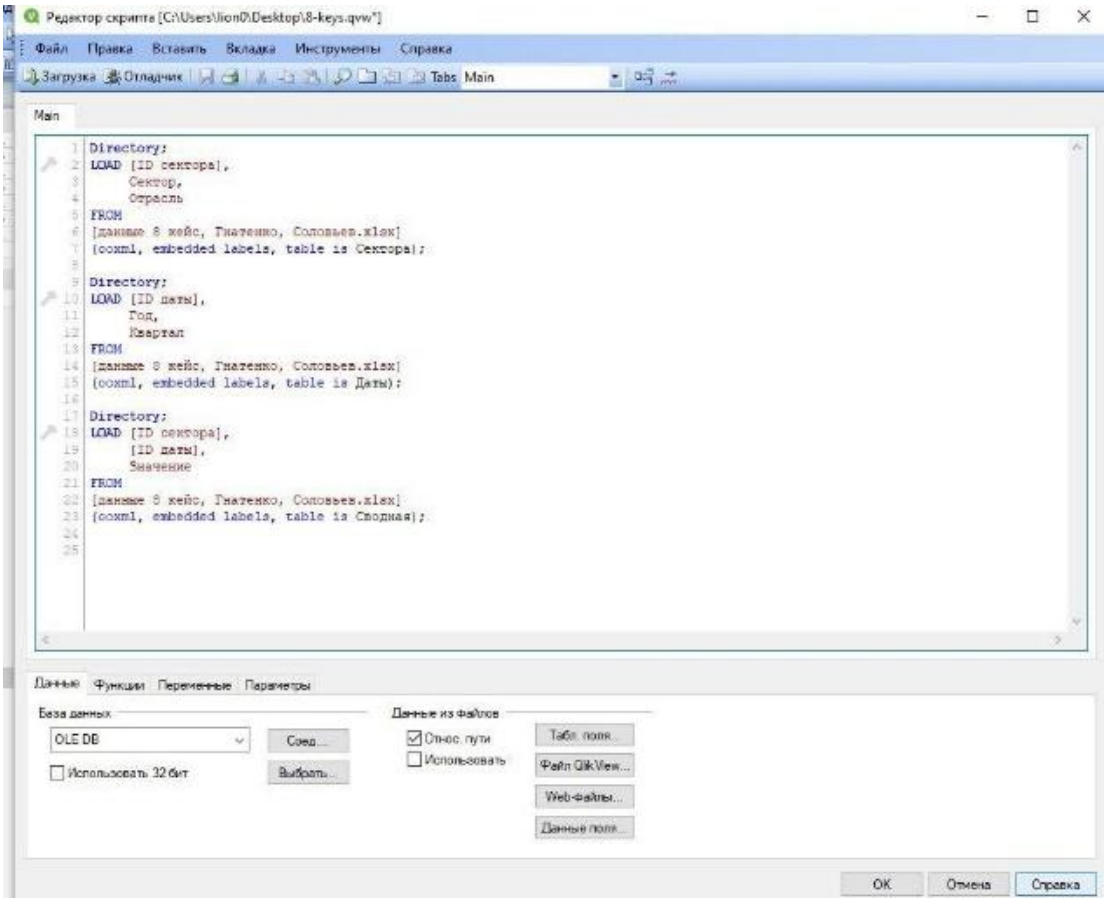


Рис. 2. Выгрузка данных в Qlik

После загрузки всех необходимых данных и выполнения настроек открывается рабочая область приложения, где отражены все загруженные переменные (рисунок 3).

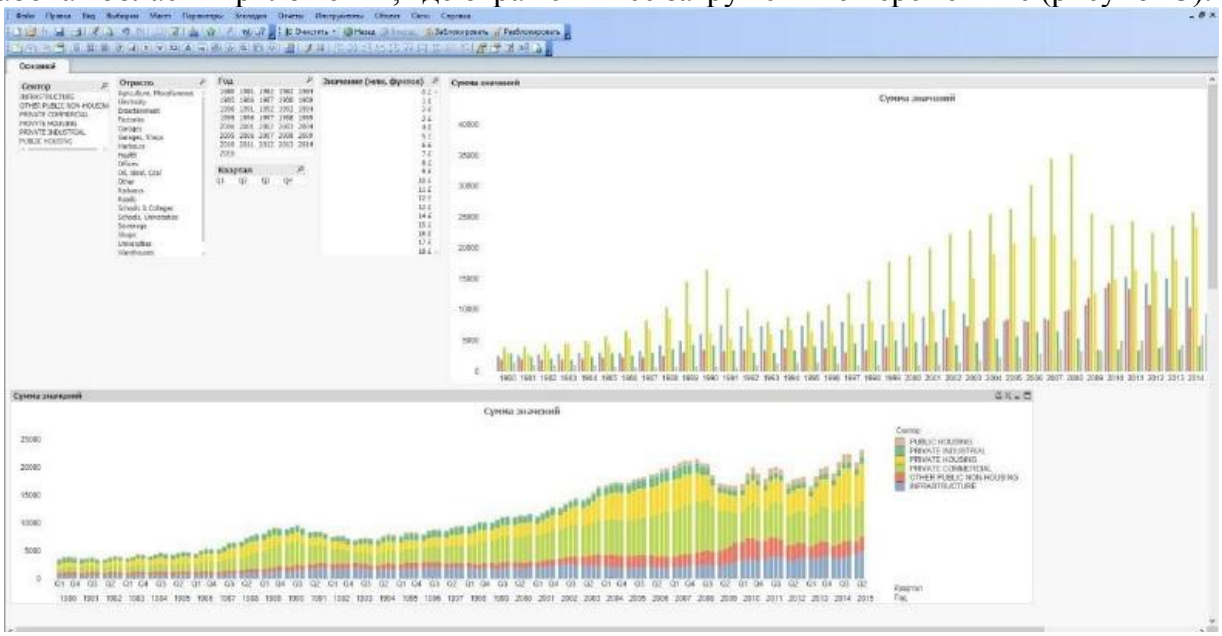


Рис. 3. Рабочая область приложения с графиками

Как видно на рисунке, рабочее пространство Qlik очень удобно. Слева сверху отражены все внесенные исходные данные. Пользователь может быстро выбирать необ-

ходимые переменные, для которых требуется построить график, система быстро их изменит под новые параметры. Например, если нужно отразить значения за другой временной промежуток, то это возможно сделать за пару кликов. Таким образом, пользователь легко может менять диаграммы под любые задачи и решаемые вопросы. В рабочей области приложения можно размещать множество графиков, менять их размер и порядок, для визуального удобства.

Главной задачей для пользователя является правильно распознать какая именно информация необходима для проведения анализа. В дальнейшем, путем использования статистических данных о работе предприятия или же данные о развитие экономической среды, руководство можно детальнее проводить анализ сложившейся ситуации в компании за различные года и принимать верные управленческие решения быстро и наглядно, изменяя необходимые переменные и типа графика. Это позволит добиться поставленных целей в более короткий промежуток времени благодаря использованию данного программного продукта.

Так как для решения различных задач могут потребоваться различные комбинации введенных данных, то невозможно создать один универсальный график, где будет все отражено самым наглядным способом. Поэтому в программе имеется несколько видов диаграмм: линейчатая диаграмма, круговая диаграмма, комбо диаграмма, точечная диаграмма, линейный график, диаграмма Радар, сетчатая диаграмма, диаграмма Датчик, блочная диаграмма, диаграмма Воронка, сводная таблица, прямая таблица и диаграмма мекко [3]. Каждая выбирается индивидуально под анализируемый вопрос. Пользователь может заранее создать шаблоны графиков, а в дальнейшем переключаться между необходимыми значениями для быстрого изменения графика. На рисунке 4 представлен пример таких графиков. Изначально была создана линейная диаграмма для всех данных по годам. Далее в зависимости от задач выбирается необходимый для анализа сектор и график меняется. Как видно на этом рисунке, структура графика идентична, однако значения по годам представлены разные, так как выбраны разные сектора для анализа. Это позволяет быстро и эффективно проводить полный анализ данных по различным критериям.

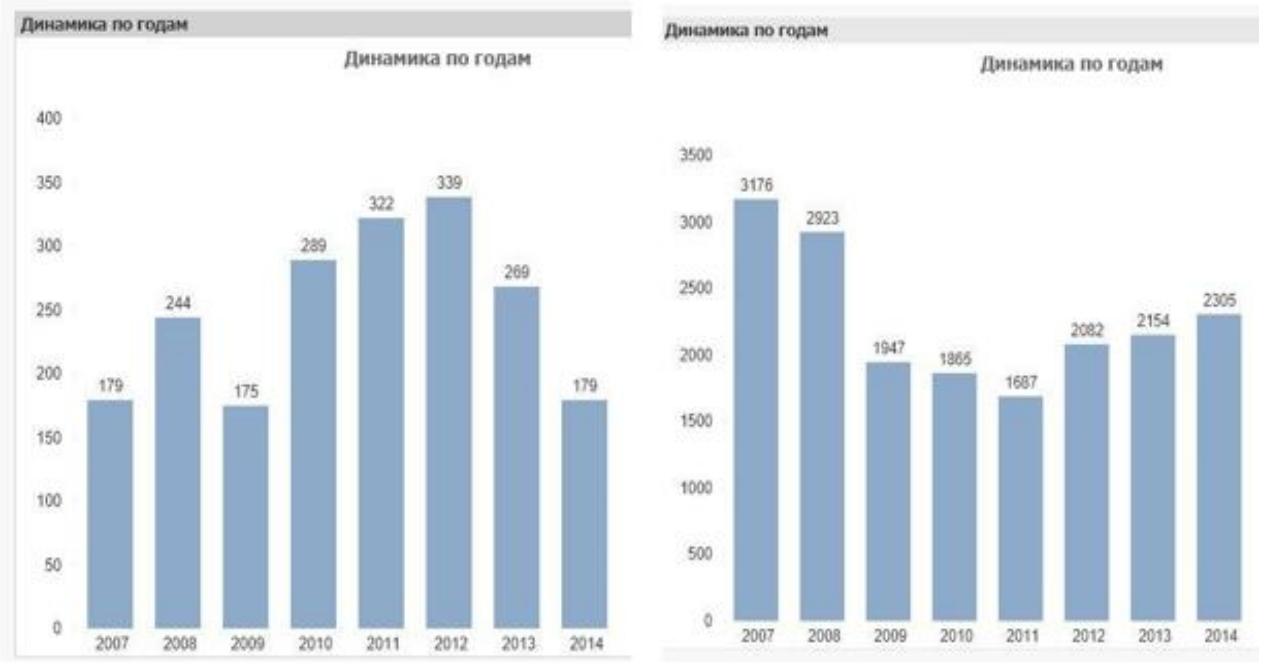


Рис. 4. Пример построения графиков

Основным преимуществом программы является то, что лицо, принимающее то или иное решение в компании, может без привлечения каких-либо аналитиков или статических отделов проводить анализ больших данных, строить наглядные диаграммы, рассматривать работу определенных сфер компании, определенных проектов, сотрудников и любую другую информацию, которая будет внесена в систему. Для программы необходима только статическая информация. Также есть простая возможность смотреть данных не только за определенные года (кварталы, месяцы), но и за определенный диапазон, в том числе и весь исследуемый.

Следующий момент в работе с программой – это то, что она не требует какого-то специального образования в сфере обработки больших данных или каких-либо навыков программирования. С программой может разобраться практически любой человек, который владеет компьютером хотя бы на среднем уровне. Например, в программе пишутся запросы, но они пишут на собственном языке программы и, как правило, эти запросы не нужно вводить самостоятельно, чаще всего можно воспользоваться конструктором, который возьмет задачу по написанию запроса на себя.

Мы рассмотрели возможности и преимущества программы QlikView. На основании вышесказанного становится понятном почему QlikView и аналогичные программы структурирования данных пользуются спросом в крупных и средних компаниях среди управленческого персонала и лиц, принимающих решения.

Таким образом, использование программы QlikView позволяет пользователям наглядно отображать большой объем данных, строить различные диаграммы и принимать продуманные решения. За счет использования таких инструментов как QlikView в компании есть возможность анализировать поступающие данные. Это важно для правильного выбора стратегии развития. Также, если руководство предприятия хочет детальнее изучить текущее положение дел и провести анализ по отдельным категориям, то применение специальных программных продуктов таких как QlikView позволит получить всю информацию в удобном для анализа виде. Компания может анализировать не только данные, полученные в результате своей деятельности, но и брать информацию из открытых баз данных, содержащих значения о различных показателях, таких как объем продаж в той или иной отрасли, уровень инфляции и так далее. Это позволит оценивать рынок, на котором предприятие работает. Также возможно проводить сравнение с конкурентами. Все это позволяет добиться лидирующих позиций на рынке и успешно развивать свое предприятие в дальнейшем.

Литература

1. QlikView: учебное пособие. QlikTech International AB. – 250 с.
2. Введение в Интернет вещей 2.0 // Cisco Академия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://82252856.netacad.com/courses/820144 (дата обращения: 23.08.2020).
3. Диаграммы [Электронный ресурс] // Qlik Help. – Режим доступа: https://help.qlik.com/ru-RU/qlikview/April2019/Subsystems/Client/Content/QV_QlikView/Charts.htm (дата обращения: 13.05.2020).
4. Бороненко С.Д. Информационные технологии. Типовые модели баз данных: методические указания к лабораторным работам / С.Д. Бороненко, О.Ю. Ильяшенко. – СПб. : Издательство СПбГУТ, 2013. – 60 с.
5. Полнофункциональная аналитическая система QlikView [Электронный ресурс] // ФБ КОНСАЛТ. – Режим доступа: https://fbconsult.ru/bi-tekhnologii/platforma (дата обращения: 22.08.2020).

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА РОССИИ, США, ЕС

Утинова С.С., д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

Формирование и дальнейшее развитие российского рынка труда вызывает необходимость изучения и использования опыта функционирования европейского и американского рынков труда, располагающих большим и систематизированным инструментарием регулирования.

Несмотря на ярко выраженные и исторически обусловленные особенности рынка труда в России, изучение опыта зарубежных стран в регулировании занятости и рынка труда, а также его применение с учетом адаптации к российским условиям может быть полезным для российской экономики. С этой целью в статье проводится сравнительный анализ российского, американского и европейского рынков труда, выявляются особенности их функционирования для воспроизведения элементов лучшего мирового опыта при формировании российского рынка труда и совершенствовании политики занятости в России.

Исследование моделей рынка труда, функционирующих в современной экономике, предполагает их систематизацию. Несмотря на значительные различия существующих в мире стран по уровню производства, величине территории, уровню жизни населения и экономического развития в целом, они (страны) обладают некими общими чертами, позволяющими выявить определенные типы рынка труда для аналитических и статистических задач.

Формирование рынка труда в России связано не только с появлением рыночных механизмов в российской экономике, но со специфическими особенностями формирования российской модели рынка труда, обусловленными национальными традициями и особым пространственным расположением.

В рамках данной статьи интерес вызывает анализ различных моделей рынка труда, обусловленных национальными, историческими, институциональными особенностями. Что в свою очередь позволяет использовать международный опыт при регулировании формирующегося российского рынка труда. С этой целью в статье рассматриваются основные базовые модели рынка труда: либеральная (США, Великобритания); социально ориентированная (Швеция, Австрия, Германияр и другие европейские страны); формирующая модель российского рынка труда.

В моделях рынка труда, характерных для стран с развитой рыночной инфраструктурой, отмечается законодательное равенство всех субъектов рынка труда – как работодателей, так и наемных работников. В этих моделях особую значимость приобретают качественные характеристики рабочей силы (уровень образования и квалификации) и соответственно адекватная их оплата, а также ротация рабочих мест.

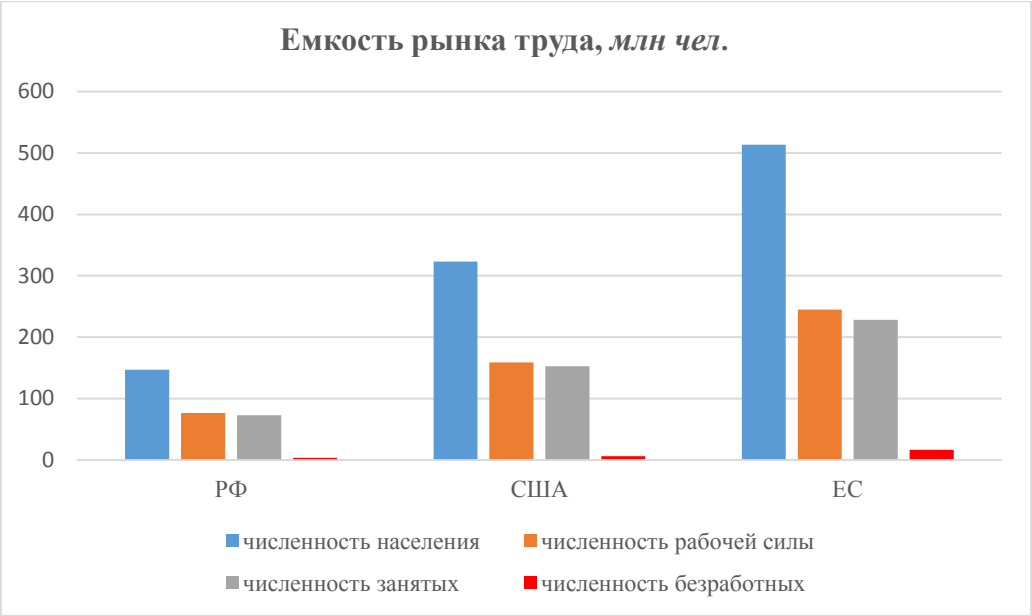
Отличительными особенностями функционирования рынков труда в данных моделях являются обеспечение уровня жизни выше прожиточного минимума за счет минимальной повременной заработной платы, развитие системы подготовки и переподготовки кадров, рынка жилья и пр. Тем не менее в моделях рынка труда, существующих в реальной действительности, существует много различий по основным параметрам [5, с. 159–160].

В странах с развитой рыночной инфраструктурой рынки труда уже сформировались. Они характеризуются развитыми институтами рынка труда и социальной защиты,

сильными профессиональными союзами. Оборотной стороной такого положения на рынке труда развитых стран является повышенные издержки ведения бизнеса для работодателей.

В странах с переходной экономикой и в развивающихся странах рынки труда не столь формализованы, не содержат многих стандартов и ограничений, являясь более гибкими для работодателей, но менее защищенными для наемных работников. Трудовые отношения могут не иметь официального оформления, а значит, такие трудовые отношения лишены каких-либо социальных гарантий для наемных работников. Роль профсоюзов зачастую формальная.

Анализ структуры российского, европейского и американского рынков труда выявляет схожие и различные черты. Российский рынок по объему (численности рабочей силы/экономически активного населения) в три с лишним раза уступает европейскому рынку труда – 77 млн чел. в 2018 г. против 245 млн человек.



Источники:U.S.Bureau of Labor Statistics,Eurostat,Росстат

Рис. 1. Емкость рынка труда

При этом структура российского рынка труда отчасти схожа со структурой европейского рынка труда. Так, европейский рынок труда характеризуются крайней неравномерностью территориального развития. Разрыв в уровне экономического развития, а также в уровне и качестве жизни населения между странами лидерами и аутсайдерами европейского региона огромен. Население мигрирует в более богатые регионы, чтобы найти достойно оплачиваемую работу. Основной причиной трудовой миграции являются высокие социальные гарантии и социальные пособия населению в стране прибытия мигрантов.

Похожие тенденции отмечаются и на российском рынке труда, где также наблюдается перемещение населения в поисках работы из провинции в столичные регионы, переезд сельского населения в города, отток населения с Крайнего Севера и Дальнего Востока.

Неравномерность территориального развития в функционировании рынка труда отчетливо прослеживается по основному показателю – уровню безработицы. Самые высокие показатели безработицы отмечаются в южных регионах Европы: Греции и

Испании в (21,5% и 17,2% к экономически активному населению соответственно), а также в большинстве регионов Северного Кавказа в России (Ингушетии – 26,6%, Карачаево-Черкессии 16,2%).

Серьезной проблемой европейского рынка труда является чрезмерно высокий уровень безработицы среди молодежи. При оценке общего уровня безработицы, ситуация по странам различна: на фоне вполне благополучной динамики этого показателя в Германии, Нидерландах, Великобритании, в южных регионах Европы (Греция, Испания, Италия) сохраняется устойчиво высокая безработица. Что касается безработицы среди молодежи, то этот показатель повсеместно превышает значения в других возрастных группах. И это, несомненно, является главной причиной социальной напряженности.

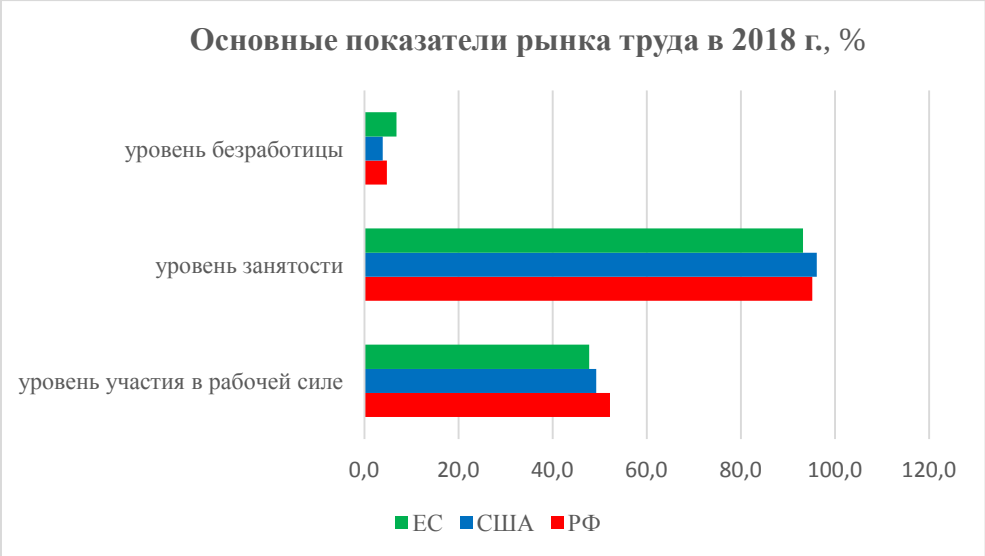
Таблица 1

Показатели уровня участия в рабочей силе[1], %

	Россия	ЕС	США
Уровень участия в рабочей силе	52,2	47,7	49,3
Уровень занятости	95,2	93,2	96,1
Уровень безработицы	4,8	6,8	3,9

Источники:U.S. Bureau of Labor Statistics, Eurostat, Росстат

В структуре европейского рынка труда имеются серьезные диспропорции по общей численности населения и численности занятого населения. Уровень занятости на европейском рынке труда ниже, чем в России (93,2% против 95,2 % от экономически активного населения), что объясняется, прежде всего, повышенным уровнем безработицы (6,8% против 4,8% в России).



Источники:U.S. Bureau of Labor Statistics, Eurostat,Росстат

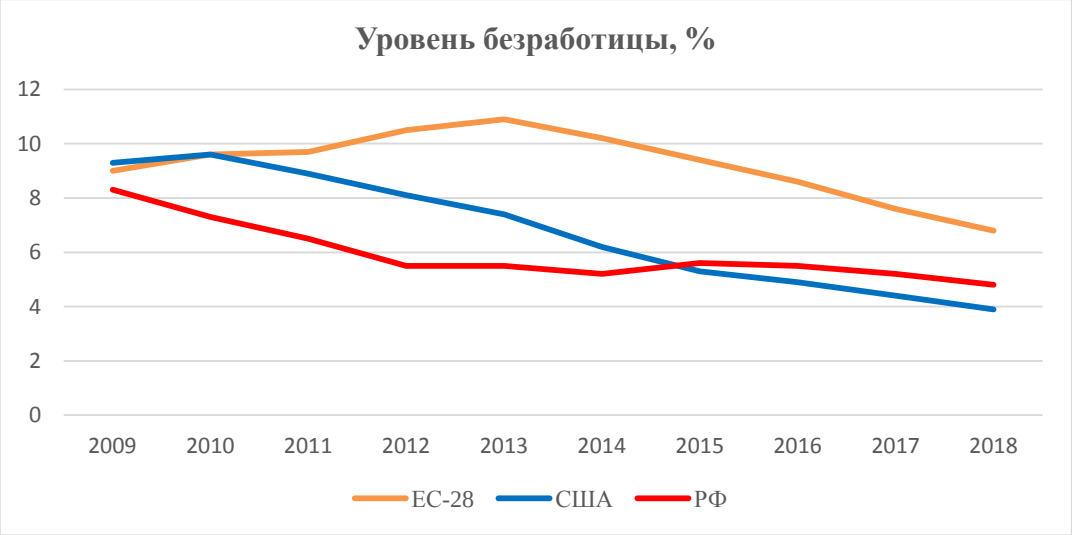
Рис. 2. Основные показатели рынка труда в 2018 г.

[1]С 2016 г. в соответствии с новыми международными стандартами статистики труда, принятыми 19-й Международной конференцией статистиков труда, используются термины «рабочая сила» вместо «экономически активное население» и «уровень участия в рабочей силе» вместо «уровень экономической активности», «лица, не входящие в состав рабочей силы» вместо «экономически неактивное население».

Однако еще большей диспропорцией характеризуется рабочая сила. Помимо высоких стандартов социальной защиты в большинстве стран Европейского Союза, на низкий уровень участия в рабочей силе влияет старение населения. И эта тенденция в дальнейшем будет только нарастать. С точки зрения структуры европейского рынка труда эта диспропорция означает увеличивающуюся нагрузку на занятое население по обеспечению пенсионных отчислений.

Анализ основных показателей рынка труда США свидетельствует о том, что он значительно более емкий, чем российский рынок труда. Так, численность рабочей силы более, чем в 2 раза превышает аналогичный показатель российского рынка труда: 160 млн человек против 77 млн человек в 2018 г. (см. рисунок 1).

Исторически американский рынок труда был более динамичный, чем в других странах, при этом он характеризовался достаточно высоким уровнем безработицы, сопоставимым с европейским аналогичным показателем. По сравнению с Россией уровень безработицы в США был существенно выше. Кроме того, на американском рынке труда отмечалось более резкое колебание уровня безработицы, чем в среднем по странам ОЭСР (рисунок 3).



Источники:U.S.Bureau of Labor Statistics,Eurostat,Росстат

Рис. 3. Уровеньбезработицы

Резкие колебания уровня безработицы свидетельствуют, с одной стороны, о сильном влиянии на американский рынок труда экономической динамики, определяемой стадией экономического цикла. Это способствует быстрому восстановлению американской экономики после очередного экономического кризиса, но чревато возникновением социальной напряженности.

Однако в последнее время (до начала пандемии) в результате проведения активной, а порой даже агрессивной по отношению к другим странам, экономической политики американский рынок труда демонстрирует несвойственные ему тенденции. Уровень безработицы снижается небывалыми темпами, достигая рекордные минимумы за последние полвека. К концу 2019 г. этот показатель достиг 3,6%. И впервые за последние годы уровень безработицы в США стал ниже, чем в России (рисунок 3).

Сравнительный анализ моделей рынка труда в России, США, ЕС показывает, что различные траектории экономического развития обусловливают специфику трудовой сферы и определенных моделей рынка труда. Формирование модели функционирова-

ния рынка труда зависит от приоритетов развития национальной экономики, особенностей социально-экономического развития страны.

Международный опыт свидетельствует о том, что при регулировании занятости и безработицы используется определенный набор инструментов, составляющих в итоге ядро проводимой политики занятости и регулирования рынка труда. Такой набор инструментов регулирования рынка труда и составляет страновую модель рынка труда.

Особенности формирования рынков труда обусловлены спецификой политики занятости, проводимой в различных странах, включая методы регулирования распределения, перераспределения и найма работников, профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Во многом проведение той или иной политики занятости определяется историческими и социокультурными ценностями.

Европейский рынок труда характеризуется хорошо развитой институциональной структурой, о чем свидетельствует создание единой системы трудоустройства, включающей разработанные и внедренные в практику регулирования рынка труда меры защиты жителей ЕС, установление барьеров для входа на рынок труда ЕС мигрантов.

Важнейшей особенностью политики занятости европейских стран является целенаправленная система мер по смягчению напряженности на рынке труда. Эти действия разнообразны и могут отличаться в разных европейских странах. Однако все они направлены на снижение безработицы или смягчение ее последствий. С этой целью стал широко использоваться, например во Франции, такой инструмент поддержания занятости как распространение частичной занятости, причем на добровольной основе. Чтобы мотивировать предпринимателей широко использовать этот метод поддержания занятости, государство выплачивает им дотации за применение режима добровольной неполной занятости.

Одной из форм неполной занятости, достаточно широко применяемой в европейских странах для снижения остроты проблем на рынке труда, является разделение одного рабочего места между двумя работниками. Такой режим работы предполагает ежедневный выход на работу, но с меньшей продолжительностью. При этом, фонд отработанного времени двух работников не может быть меньше продолжительности полного рабочего дня одного работника.

Политика занятости на европейском рынке труда включает и такой инструмент организации рабочего времени, как сконцентрированная рабочая неделя, предполагающая работу в течение четырех десятичасовых рабочих дней или трех двенадцатичасовых. Такой распорядок рабочей недели увеличивает количество выходных дней и уменьшает транспортные расходы. Однако может сопровождаться снижением производительности труда в силу чрезмерной интенсивности.

Европейскому рынку труда характерны унифицированные подходы к решению многих проблем занятости и безработицы. Тем не менее, в каждой стране апробируются и внедряются методы и инструменты, разработанные в отдельной стране.

Большой интерес представляет рассмотрение австрийской модели экономического развития, где регулирование трудовых отношений в европейских странах включает формирование новых принципов «социального партнерства». Характерной особенностью австрийской модели является минимизация конфликтов в трудовой сфере, и в первую очередь, путем гарантий обеспечения полной занятости.

Регулирование рынка труда помимо поддержания занятости включает разработку и внедрение в практику разнообразных мер по поддержке безработных. Лидирующие позиции по защите безработных занимает Швеция. Трудовое законодательство в Швеции устанавливает пособие по безработице на уровне 80% от последней заработной

платы. Кроме того, период выплаты такого пособие один из самых длинных и может составлять до 450 дней.

Американская модель рынка труда является классической моделью рыночной экономики. Она характеризуется укреплением рыночных основ в хозяйственной деятельности и незначительным государственным влиянием на трудовую сферу и ценообразование.

Для сферы занятости и рынка труда США характерно следующее:

– высокая территориальная мобильность сотрудников;
– интенсивное движение работников между компаниями;
– завершенная профессиональная подготовка в учебных заведениях;
– признание квалификационно-профессионального уровня сотрудников при смене компании;
– инимизация издержек компаний на производственное обучение [3, с. 97].

Государственная политика занятости в США строится на поддержке безработных путем выплат пособий, организации профессиональной подготовки, а также переподготовки работников по невостребованным на рынке труда специальностям (освобождение от налогов финансовых средств, направленных на обучение молодежи).

Для американского рынка труда, а также для некоторых других развитых стран используется концепция гибкости рынка труда, позволяющая быстро адаптироваться к колебаниям на рынке труда. Гибкость рынка труда предполагает гибкую систему оплаты труда (учитывающая прибыль и участие в доходах), что означает высокую заработную плату, но отсутствие гарантий занятости. Концепция гибкости рынка труда предусматривает также функциональную гибкость предприятия – отсутствие барьеров между специальностями, что существенно повышает эффективность использования трудовых ресурсов предприятия в условиях постоянных технологических изменений и модернизации производства.

Россия характеризуется специфическими особенностями функционирования рыночных отношений и, в частности, рынка труда. Формирование рыночных отношений в трудовой сфере началось в 1990-е годы и происходило на фоне глубочайшего кризиса всей государственной системы и экономической в том числе. Валовой внутренний продукт сократился почти вдвое, однако в отличие от других стран, где рыночные отношения оформились и функционировали в полную силу, в России столь резкое сокращение ВВП не сопровождалось соответствующим снижением численности занятых. Это привело к резкому сокращению производительности труда и соответственно к снижению эффективности производства и занятости.

В результате на предприятиях увеличивалась численность избыточной (относительно используемых средств производства) рабочей силы, получившей название скрытой безработицы. Это явление исторически характерно для России с ее патерналистским отношением к работникам предприятий зачастую в ущерб эффективности производства.

Другой отличительной особенностью трудовых отношений в России, а также формирующегося рынка труда являлась и остается до сих пор проблема низкой заработной платы. Причем эта проблема касается всех аспектов функционирования рабочей силы, как с точки зрения потребительских нужд отдельного работника, так и с макроэкономических пропорций (доля заработной платы в общей стоимости произведенной продукции существенно ниже чем в развитых рыночных экономиках).

Формирующий рынок труда в России имеет еще одну специфическую особенность, а именно значительные масштабы неформального сектора, который во многом

объясняет гибкость российского рынка труда. Так, при сокращении объемов производства рабочая сила перетекает в неформальный сектор, снижая давление на рынок труда, уменьшая тем самым масштабы безработицы и соответственно снижая социальную напряженность в стране.

Российский рынок труда находится на стадии формирования. Его становление опирается не только на законы рынка, но и на специфические закономерности, вытекающие из особенностей национальной модели и уникального пространственного расположения (огромная территория).

Российский рынок труда характеризуются следующими параметрами:

– несбалансированность рынка труда по демографической, профессиональной, квалификационной, отраслевой и региональной структуре. По одним параметрам рынок труда испытывает дефицит, по другим – избыточен;

– обесценивание квалифицированной рабочей силы, которое пока не удается преодолеть, она продолжает оставаться недорогой для экономически развитых стран по отношению к ее образовательному уровню и уровню ее производительности;

– деформация мотивационного механизма трудовой деятельности в связи с наличием существенных диспропорций в структуре заработной платы;

– отсутствие законченного правового оформления рынка труда, не разработанность ряда рыночных механизмов в трудовой сфере, поскольку рынок труда находится пока на стадии формирования;

– значительный сегмент вторичной занятости в результате появления большого числа рабочих мест, не требующих высокого квалификационно-образовательного уровня;

– широкое распространение неформальной занятости;

– углубление диспропорций между быстро меняющимся спросом на рабочую силу и ее предложением в виде достаточно инертной профессионально- квалификационной структуры рабочей силы;

– усиление региональных диспропорций между экономически развитыми и депрессивными регионами, сопровождающееся увеличением разрыва как по основным экономическим параметрам, так и по показателям трудовой сферы.

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация на российском рынке труда сдерживает экономическое развитие. Для преодоления негативных тенденций следует совершенствовать механизмы государственного регулирования рынка труда, что позволит преодолеть низкую территориальную мобильность населения Российской Федерации, повысить производительность труда, реальную заработную плату и доходы населения в целом.

Мировой опыт регулирования европейского и американского рынка труда очень многообразен. Он основан на применении множества инструментов, используемых для регулирования сферы социально-трудовых отношений, стимулирования сохранения старых и создания новых рабочих мест, а также вовлечения в трудовой процесс населения с низкой конкурентоспособностью. Многие их этих инструментов и рычагов политики на рынке труда могут быть успешно использованы в российских условиях.

Литература

1. Банерджи А. Безработица в Европе [Электронный ресурс] / А. Банерджи // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ. – Март 2015. – Вып. 52. – № 1. –

С. 26–28. – Режим доступа: https://www. bookstore.imf.org/books/title/fi nance-and-developmentmarch-2015 (дата обращения: 11.12.2019).

2. Бурджалов Ф. Экономическая роль социальной деятельности государства / Ф. Бурджалов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 251 с.

3. Войтинский В. Безработица и локауты / В. Войтинский. – М.: ЁЁ Медиа, 2017. – 372 с.

4. Ефремова С.М. Сравнительный анализ уровня развития рынков труда России, США и стран Западной Европы / С.М. Ефремова // Вопросы науки и образования, 2018.

5. Киян Л.П. Экономическая теория рынка труда: монография / Л.П. Киян. – Воронеж: Издательство ВГУ, 2003.

6. Колосова Р.П. Занятость, рынок труда и социально-трудовые отношения: учебно-методическое пособие: практикум / Р.П. Колосова, Г.Г. Меликьян. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2008. – 458 с.

7. Лукиных Ю.В. Особенности рынка труда в России и зарубежных странах / Ю.В. Лукиных // Актуальные проблемы экономики и управления. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. – С. 36–42.

8. Кандалинцев В.Г. Стратегии кампаний в условиях новой системы производительных сил / В.Г. Кандалинцев // Современная научная мысль. – 2019. – № 5. – С. 168–175.

9. Смирнова Е.В. Занятость молодежи как объект государственного регулирования / Е.В. Смирнова, А.Е. Арутюнова // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 220–225.

10. Турицын И.В. Проблемы современного образования: тенденции и перспективы обучения в условиях информатизации. Международная научная онлайн-конференция (Шицзячжуан, Москва, Санкт-Петербург, 15 мая 2020 г.) / И.В. Турицын, П.В. Разов // Современная научная мысль. – 2020. – № 4. – С. 111–117.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Агазарян Н.В., к.э.н., доцент
Сочинский институт (филиал) Российского университета дружбы народов, г. Сочи

Туризм является мощным фактором активизации международного сотрудничества, укрепления дружбы и взаимопонимания, культурного взаимообогащения народов. Туризм рассматривается сегодня как источник финансовых доходов бюджетов всех уровней, как средство повышения занятости населения и качества жизни граждан, как способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социокультурной среды, воспитания патриотических чувств населения.

В настоящее время туризм является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, развитие народных промыслов, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли, тем самым выступает катализатором социально-экономического развития [9, с. 56].

Государственная поддержка развития туристской инфраструктуры должна реализоваться прежде всего в границах федеральных целевых программ. Но этого явно недостаточно. Нужно развитие туристской инфраструктуры в историко-культурных центрах РФ, малых и средних исторических городах, что требует создания раздела по развитию туристской инфраструктуры ФЦП «Развитие историко-культурных зон в РФ». В исторических городах, перспективных для привлечения туристов, целесообразно создание культурно-туристских зон, включающих не только памятники архитектуры, истории и культуры, но и объекты, предоставляющие туристу полный комплекс услуг проживания, питания, развлечений, информационного обслуживания и др. Особенностью таких зон является их использование как туристами, так и местными жителями, что особенно главное для социально-экономического развития малых исторических городов в целом. Следовательно, формирование туристской инфраструктуры должно быть тесно взаимоувязано с нуждами развития исторических городов [2, с. 133].

Несомненно, главным является развитие сельского туризма, способствующего сокращению безработицы в отечественных деревнях, развитию малого предпринимательства, формированию современной инфраструктуры, дорог, транспортного сообщения, увеличения престижности увеличения проживания в сельской местности. Богатый опыт развития сельского туризма в европейских государствах (Австрия, Ирландия, Испания, Швейцария, Венгрия и др.) показывает его высокую социальную эффективность, и в целом развитие сельского туризма рассматривается как социальная программа для поддержки фермерских и крестьянских хозяйств в свободное от сельскохозяйственных работ время. Так, сегодня более 40% фермерских хозяйств в Венгрии задействованы в организации сельского туризма, предоставляя проживание туристу и формируя программы их пребывания. Часть сельских гостиниц по отношению к общему

числу средств размещения в Венгрии составляет 5%. В Австрии, несмотря на незначительную роль сельского туризма по сравнению с горнолыжным, культурно-познавательным либо оздоровительным, 10% фермерских хозяйств получают дополнительные доходы благодаря организации туризма в сельской местности.

Развитие современных туристских комплексов в регионах Дальнего Востока и Забайкалья несет не только экономическую, но и социальную нагрузку. Сегодня туристы из данных регионов массово выезжают на отдых в КНР, где курорты характеризуются высоким уровнем качества сервиса. Для снижения объема выездного туризма в пользу внутреннего нужно формирование, модернизация и реконструкция туристской инфраструктуры на Дальнем Востоке и в Забайкалье, обладающих высоким туристским потенциалом. Для увеличения инвестиционной привлекательности сферы туризма в РФ, в частности, улучшения ситуации с туристским транспортом, нужно принятие комплексных мер по снижению либо отмене таможенных пошлин на закупку круизных судов, туристических автобусов, не производимое в России оборудование гостиниц, ресторанов, горнолыжных комплексов и др. Сегодня оборудование для горнолыжных подъемников (несущие опоры, двигатели, тормозные системы, опорные и направляющие башмаки, элементы подвижного состава: кресла, кабины и вагоны закрытого типа, натяжные устройства и системы безопасности и др.) не производится. Высокие ввозные пошлины на закупку канатных дорог и доставку в целом увеличивают сроки окупаемости и стоимость туристских услуг на российских горнолыжных комплексах. Кухонное (плиты, системы вентиляции, морозильные и холодильные шкафы, барное и прочее оборудование) и лифтовое гостиничное оборудование, соответствующее международным стандартам, предъявляемым к гостиницам высокого класса (4–5 «звезд», также закупается у иностранных поставщиков. Автобусы туристического типа в РФ не производятся. Это вынуждает транспортные и туристические фирмы брать в лизинг подержанные автобусы устаревшего образца, что часто делает автобусные тур услуги небезопасными для клиентов.

Основу отечественного пассажирского флота составляют трех-, четырехпалубные круизные суда, построенные в 70-х гг. в ГДР, Чехословакии и Австрии. Последняя закупка относилась к началу 80-х гг. Российское производство относилось к двух-, трехпалубным круизным судам и завершилось в 60-70 гг. Импорт новых круизных судов отечественными пароходствами и круизными фирмами сдерживается высокими таможенными пошлинами.

Увеличенному интересу иностранных туристов в новым неизведанным территориям может соответствовать формирование туристского предложения в арктических и труднодоступных районах РФ (Земля Франца Иосифа, Командорские острова, остров Русский). Это требует подготовки специальных предложений по государственной поддержке для привлечения туристов на северные островные территории.

Задачи диверсификации туристского продукта должны решаться и через расширение туристского предложения, включая формирование условий для развития внутреннего и въездного туризма на особо охраняемых природных территориях и культурных объектах, в том числе в национальных парках, природных парках и музеях-заповедниках.

Неудовлетворительное состояние пляжей на курортах государства требует государственной поддержки при проведении мероприятий по укреплению берегов, увеличению пляжной полосы, строительству искусственных насыпных сооружений, увеличению качества услуг и экологической безопасности. Резкое увеличения туристского потока на побережье Черного моря в Краснодарском крае требует рассмотрения воз-

можностей расширения территорий для развития пляжного отдыха и оздоровления за счет использования иных морей Юга РФ: Каспийского и Азовского. Оба моря имеют огромные рекреационные ресурсы. Они требуют современной туристской инфраструктуры, средств размещения, подготовленных кадров.

Формирование туристских комплексов на побережье Азовского моря, привлекающего не только теплым морем, но и лечебными грязями, поможет увеличить уровень жизни населения на данных территориях, обеспечить занятость и, как итог, повысить, поступления в бюджет. Что касается Каспийского побережья, огромную ценность представляет территория, находящаяся в Республике Дагестан, обладающая не только прекрасными песчаными пляжами, но и богатой историей и культурой. Основным историческим и культурным объектом мирового значения, в перспективе интересным не только для внутреннего, но и для въездного туризма, является город Дербент, внесенный в Перечень мирового наследия ЮНЕСКО и насчитывающий пять тысяч лет с момента основания. Фактором, сдерживающим интенсивное развитие Каспийского побережья Дагестана, до настоящего времени является низкую степень безопасности, но успешный пример развития туристских центров в Египте и ряде иных государств показывает на возможность и целесообразность подобной деятельности. Формирование таких центров будет способствовать также политической стабильности в данном регионе. В связи с данным нужно заблаговременное проведение широкомасштабных работ по формированию туристских комплексов на указанных территориях.

Решение данных задач позволит РФ существенно увеличить свою конкурентоспособность на внутреннем и мировом туристских рынках.

Для создания конкурентоспособных туристских рынков усилий по развитию только инфраструктуры недостаточно. Нужна эффективная стратегия по продвижению российского туристского продукта, сосредоточенная на ключевых направляющих туристских рынках и носящая агрессивный характер, что позволит сделать въездной и внутренний туризм доходной составляющей всей экономики РФ [7, с. 273].

Для увеличения конкурентоспособности отечественного туристского продукта и формирования благоприятного имиджа государства нужна организация выпуска рекламной некоммерческой печатной продукции на иностранных языках главных направляющих рынков.

Вместе с тем при существующем сегодня бюджетном финансировании деятельность по продвижению отечественного национального турпродукта может лишь слегка изменить параметры существующего туристского потока.

Большая часть стран мира, осознавая существенность туризма для своих экономик, вкладывают значительные средства в продвижение национального туристского продукта с учетом специфики главных направляющих и принимающих рынков.

Широкая рекламная кампания туристских возможностей государства способствует росту числа иностранных и российских туристов, а, следовательно, и росту поступлений в экономику государства.

Данные ЮНВТО показывают, что для дополнительного привлечения одного иностранного туриста, обеспечивающего поступление в экономику государства в среднем 1000 евро, страны затрачивают от 3 до 10 евро на некоммерческую рекламу туристского продукта. Соответственно с данным среднее количество бюджетных средств, выделяемый в европейских государствах на продвижение туристского продукта, составляет 31,7 млн евро [4, с. 29].

К сожалению, при действующем сегодня бюджетном финансировании, которое составляет 0,69 евро на привлечение одного иностранного туриста, меры по продвиже-

нию отечественного национального турпродукта могут лишь слегка изменить параметры существующего туристского потока.

Только широкая некоммерческая рекламная кампания туристических возможностей государства, сосредоточенная на ключевых направляющих внешних и внутренних туристских рынках и носящая стабильный характер, позволит сделать въездной и внутренний туризм доходной составляющей всей туристской сферы РФ. Особенное внимание нужно уделить всестороннему продвижению отечественного туризма в государствах СНГ, способствовать не только возрождению традиционных туристских маршрутов, но и представлению новых туристических продуктов [8-9].

Проводниками активного продвижения туристского продукта на главных направляющих рынках за рубежом могут и должны стать представительства России по туризму за рубежом, которые должны обеспечивать связь с туриндустрией данных рынков, со средствами массовой информации, иными участниками туристского процесса. Ранее планировалось, что данную работу возьмут на себя Торговые представительства России за рубежом. К сожалению, этого не произошло. Эффективность подобных мер не вызывает сомнений, только в России сегодня действует более 40 иностранных представительств по туризму.

Следовательно, задача страны состоит в продвижении отечественного туристского продукта на внутреннем и мировом рынках. Частный бизнес не может проводить некоммерческую рекламную кампанию всего государства, потому что продвигает и реализует только свой собственный продукт, а формирование образа РФ как государства, благоприятной для туризма, является исключительно государственной задачей. Это подтверждает мировая практика.

Опыт реализации государственных рекламно-информационных стратегий указывает на нужность диверсификации туристского продукта: наряду с традиционным туристским предложением следует обеспечить показ новых туристских продуктов, распространение более обширной информации о национальных традициях, промыслах и ремеслах, новых музеях и экспозициях, событийных мероприятиях и туристских услугах.

Все это требует разработки долгосрочной информационной кампании, направленной на создание позитивного образа государства для содействия развитию въездного и внутреннего туризма.

Проблема увеличения качества туристских услуг является комплексной и должна решаться как за счет мер по усовершенствованию системы категорийности гостиниц и иных средств размещения, внедрения систем систематизации пляжей и горнолыжных склонов, разработки профессиональных стандартов обслуживания, так и путем формирования соответствующих требованиям работодателей образовательных стандартов и увеличения уровня профессиональной подготовки и переподготовки кадров индустрии туризма. Это соответствует целям Правительства России по привлечению трудовых ресурсов и обеспечению занятости населения, увеличению профессиональной подготовленности кадров, а также увеличению доступности и качества предоставляемых населению услуг.

Для усовершенствования туристского образования нужна корректировка существующих и формирование новых образовательных стандартов, отвечающих нуждам сферы и значительно расширяющих объем специализированных дисциплин и практических занятий. При этом должен быть существенно изменен состав преподавательских кадров в направлении привлечения практических работников из туристской индустрии для увеличения уровня преподавания специализированных дисциплин. Целесо-

образно широко использовать методический опыт и учебные программы профильных иностранных учебных заведений, в течение многих лет успешно работающих на образовательном рынке в Европе и США.

В ближайшие годы главная задача состоит в нужности усовершенствования работы существующих учебных заведений для формирования условий для увеличения квалификации работников туристского и гостиничного предпринимательства, а также прохождения курсов увеличения квалификации по наиболее актуальным вопросам практической работы. Кроме этого, данные учебные заведения должны заниматься переподготовкой специалистов, начинающих работать в индустрии туризма, при этом нужно передавать как базовые теоретические знания, так и практические навыки.

Увеличение квалификации персонала должно предусматривать обучение без отрыва от главной работы, а именно, регулярный внутри гостиничный и внутрифирменный тренинг. Именно такая система увеличения квалификации показала наиболее огромную эффективность в иностранных государствах, успешных в области развития туризма. Для менеджеров высшего управленческого звена наиболее целесообразным является увеличение квалификации в границах специализированных программ, в том числе организации иностранных стажировок.

Для подготовки работников смежных отраслей, обслуживающих туризм, нужно создание специальных программ обучения и соответствующих стандартов. Для определения направлений подготовки специалистов нужен регулярный мониторинг потребностей в выпускниках профильных учебных заведений.

Нужна разработка критериев и внедрение системы рейтинговой анализа профильных учебных заведений, что позволит обеспечить молодежь достоверной информацией о состоянии рынка образовательных услуг в сфере туризма.

Главные направления усовершенствования нормативного правового регулирования в сфере туризма предполагают разработку правовых актов, касающихся всех секторов развития индустрии туризма.

К ним относятся вопросы усовершенствования федерального и региональных законов, стимулирования инвестиционной активности, увеличения качества туристских услуг, государственной поддержки внутреннего туризма.

Меры по усовершенствованию федерального и региональных законов включают в себя следующие вопросы:

– ужесточение юридической ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность в сфере туризма;

– помощь унификации законов субъектов России в сфере туризма;

– реализация государственной политики в области безопасности туризма, в том числе увеличение юридической ответственности лиц и организаций, оказывающих услуги в области безопасности туризма.

Актуальным является принятие комплекса мер, направленных на увеличение культуры безопасности туризма и предполагающих создание у туристов и экскурсантов сознательного отношения к обеспечению личной безопасности, а также к охране окружающей среды, культурно-историческому и природному наследию.

Нужна реализация действующих норм законов в части формирования в местах активного отдыха и туризма условий для беспрепятственного доступа к средствам связи, а также для страхования рисков, связанных с прохождением туристами и экскурсантами маршрутов увеличенной опасности.

Литература

1. Александрова А.В. Международный туризм: учебник / А.В. Александрова. – М.: КноРус, 2018. – 460 с.
2. Алексеева Н.К. Tourismus: Туризм: учебное пособие / Н.К. Алексеева/ – М.: Флинта, НОУ ВПО Московский психолого-социальный университет, 2018 – 336 с.
3. Ибатуллова Ю.Т. Проблемы и перспективы развития туристского комплекса как объекта управления / Ю.Т. Ибатуллова // Горизонты экономики. – 2018. – № 1(41). – С. 25–29.
4. Боголюбов В.С. Экономика туризма: учебник / В.С. Боголюбов. – М.: Академия, 2019. – 192 с.
5. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: учебное пособие / А.Д. Каурова. – М.; Санкт-Петербург: Герда, 2019. – 368 с.
6. Фомина Ю.В. Проблемы развития въездного туризма в России / Ю.В. Фомина // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2017. – № 1-1. – С. 272–274.
7. Шалашникова В.Ю. Современный туризм в России и тенденции его развития // Материалы Ивановских чтений. – 2019. – № 1-2(11). – С. 619–627.
8. Экономика и организация туризма: международный туризм: учебное пособие / Московская академия туристского и гостинично-ресторанного бизнеса. – М.: Кнорус, 2018. – 565 с.
9. Константиниди Х.А. Теоретические аспекты применения маркетинга территорий в современных условиях / Х.А. Константиниди, М.А. Воробьева, А.Г. Рубин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 4(151). – С. 94–99.
10. Симонян Г.А. О некоторых особенностях развития туризма в России и Франции (на примере Сочи и Ниццы) / Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 214–221.
11. Симонян Г.А. Основные тенденции развития туристско-рекреационного сектора Крыма в постсоветский период / Г.А. Симонян, И.В. Турицын // Современная научная мысль. – 2014. – № 3. – С. 172–182.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ: ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА?

Алленых М.А., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

Бережное отношение к природе, экология - сегодня это основные тренды при создании новых товаров. Загрязнение окружающей среды автомобилями приводит к тому, что все больше компаний начинают производить электромобили и законодательство многих развитых стран создает институциональные условия для их внедрения.

В настоящее время продажи электромобилей в России значительно ниже, чем во многих развитых странах. Так, по данным АВТОСТАТа, в 2019 году объем российского рынка электромобилей за 9 месяцев 2019 года составил 2646 единиц. Десятая часть этого количества пришлась на новые электромобили (261 шт.). Соответственно, остальные 90% - это подержанные электромобили (2385 единиц). Таким образом, на один новый электромобиль в РФ приходится десять подержанных. На вторичном рынке

электромобилей «львиная» доля принадлежит только одной модели – Nissan Leaf (94,8%). А среди новых электромобилей лидером является Jaguar I-Pace (на него пришлось более 40% от общего объема продаж). Представленный в нашей стране модельный ряд экологически чистых автомобилей пока не отличается большим разнообразием. Так, вторичный рынок электромобилей представлен всего 9 моделями (7 марок), а первичный список еще короче – 6 моделями (4 марки). За последние три года (начиная с 2017 года) рынок как новых, так и подержанных электромобилей в нашей стране растет. Несмотря на то, что в этом году темпы роста достаточно значительны (по новым - 2,8 раза; по подержанным автомобилям – 1,5 раза), объем рынка электромобилей в Российской Федерации остается на очень низком уровне. Таким образом, его доля не превышает 0,1%, и эта тенденция, вероятно, сохранится в ближайшие годы. Особенно в связи с нынешней ситуацией с коронавирусом, поскольку доходы населения России падают, а электромобили недешевы. Ниже (рисунок 1) представлен график количества проданных новых электромобилей в России, в штуках (источник АВТОСТАТ).

Рис. 1. Количество проданных новых электромобилей в России

За 9 месяцев 2019 года на российском рынке было продано 2,6 тысячи подержанных и новых электромобилей. Самой популярной моделью был Nissan Leaf. За 9 месяцев 2019 года продажи плюс перепродажи составили 2362 единицы, что составило 95% от общего объема рынка. Столь высокие показатели специалисты объясняют невысокой стоимостью электромобиля по сравнению с конкурентами, а также его относительно длительным появлением на российском рынке.

На втором месте по популярности стоит Jaguar I-pace – 120 проданных и перепроданных автомобилей.

Третью строчку рейтинга занял Mitsubishi I-MiEV: на вторичном рынке – 51 сделка.

Четвертое место у Tesla Model X и Tesla model S. Это самые дорогие автомобили среди конкурентов на российском рынке (цена 8–9 миллионов рублей). Тем не менее, это самый технологичный электромобиль среди всех автомобилей, поэтому он пользуется наибольшим спросом у российских потребителей.

Остальные места принадлежат Lada Ellada – 18 штук и Renault Twizy – 11 штук.

Опрос, проведенный компанией PWC показал, что при принятии решения о по-

купке электромобиля потребители всех возрастных групп в первую очередь обращают внимание на наличие необходимой инфраструктуры, в частности, АЗС (так ответили 24% респондентов). На решение о покупке также будет влиять цена: 20% потенциальных покупателей электромобилей отметили этот фактор как значимый. Кроме того, второй по важности фактор (около 18% респондентов) - это потенциальная экономия топлива. Несмотря на то, что респонденты всех возрастных групп отметили важность экономической составляющей, для молодых респондентов в возрасте 20–34 лет этот фактор менее значим при принятии решения о покупке электромобиля. Потребителей в меньшей степени привлекают престиж и инновации, для них важнее экономическая и практическая составляющая. Еще одной характеристикой электромобиля, привлекающей внимание к факторам, которые могут повлиять на решение о покупке электромобиля, была экологичность (7%), а также престиж, новаторство и дизайн приобретаемого продукта (3%). однако среди всех возрастных групп молодые респонденты чаще сообщали о своей готовности приобрести электромобиль по экологическим причинам и с учетом структуры изображения. потенциальные покупатели – это степень надежности работы электромобиля зимой. Этот фактор одинаково важен для всех возрастных групп респондентов (15%), так как с понижением температуры максимальный запас пробега для электромобилей значительно уменьшается (до 30–50%), и в этом случае электромобиль будет уступать по своим показателям. На момент опроса, почти никто из респондентов не владел электромобилем, но на вопрос, как эта доля изменится в следующие 5–7 лет, около 11% всех респондентов ответили, что планируют приобрести электромобиль. При этом доля владельцев в возрасте 20–34 года и 35–54 года одинакова (13%), в то время как для автомобиля с традиционным двигателем внутреннего сгорания характерно только 5% старшей возрастной группы. Вопрос продолжительности зарядки электромобиля чаще волнует молодых респондентов (15%), чем респондентов старшей возрастной группы (13%).

Отсутствие инфраструктуры для зарядных станций для электромобилей - одна из важнейших причин, по которым у электромобилей в России нет ни настоящего, ни обозримого будущего. Парадокс в том, что люди не хотят покупать электромобили, потому что негде их зарядить, а государство и особенно частные инвесторы не хотят вкладывать средства в строительство электрических заправок из-за небольшого количества потенциальных потребителей. Единственным «локомотивом прогресса» в этой ситуации может стать государство: без поддержки государства дело не сдвинется с мертвой точки.

Фактически необходимо создание зарядной инфраструктуры в стране с нуля: сейчас в России, по данным Boston Consulting Group (BCG), около 170 электрических заправок. С учетом даже существующего автопарка в 3500 машин и огромной территории страны это капля в море - и о дальних поездках здесь говорить не стоит, ведь даже в крупных городах их буквально десятки, если не единицы, зарядных станций. Кроме того, не существует единого онлайн-сервиса с актуальной информацией о расположении АЗС, их работе, количестве доступных разъемов и даже их типе. Иными словами, возможно, что даже после прибытия на зарядную станцию, автовладелец не сможет зарядить машину из-за несовместимости разъемов.

Однако уже в следующем году количество зарядных станций в России может вырасти в два-три раза, но пока они начнут появляться в основном в жилье элитного и бизнес-класса, а также в крупных торговых центрах. «Галс-девелопмент», O1 Properties, Bau City, Ingrad, PSN home и другие уже задумались над оснащением своих домов электрическими зарядными станциями. По мнению экспертов, наиболее быстрая

инфраструктура для экологичных автомобилей будет развиваться в столичном регионе, а также в Санкт-Петербурге и Приморье. Его дальнейший рост будет зависеть от увеличения количества электромобилей в стране.

Еще одна важная проблема – отсутствие государственной поддержки. Опыт стран-лидеров по использованию электромобилей показывает, что развитию этого рынка способствует государственная поддержка. Государства, где правительство заинтересовано в увеличении парка электромобилей, в первую очередь озабочены экологическими проблемами – сокращением выбросов оксидов углерода и азота, а также мелких твердых частиц.

Ярким примером такой политики является Китай, где продвижение электромобилей является одной из стратегий улучшения экологической ситуации. Продажи автомобилей с нулевым выхлопом начались в конце 2000-х годов и стремительно растут с 2013 года. Уже в 2015 году было продано более 145 тысяч единиц, а общий парк на тот момент составлял около 225 тысяч машин. В 2017 году китайские покупатели приобрели почти 800 тысяч электромобилей, а рост по сравнению с 2016 годом составил 53%, то есть общее количество экологически чистых автомобилей уже превысило 1,5 миллиона. И причина такого быстрого роста кроется как раз в стимулировании продаж со стороны государства: государство развивает сеть зарядных станций и субсидирует покупку электромобилей, обеспечивая им конкурентоспособную цену на общем автомобильном рынке.

В России на государственном уровне давно говорят о развитии экологически чистого транспорта, но реально созданием инфраструктуры государство не занимается и работ по созданию масштабной единой сети АЗС не ведется, почти все имеющиеся зарядные станции установлены за счет частных инвесторов. При этом какое-то время - с 2014 по 2017 год – обнулялись таможенные пошлины на ввоз АЗС и другого оборудования, но потом они были отменены, и теперь зарядное оборудование ввозится на общих основаниях.

Аналогичная ситуация происходит и с импортом самих электромобилей. Таможенная ставка для ввоза обычных автомобилей в Россию рассчитывается исходя из возраста и объема двигателя, а для электромобилей используется другой метод расчета: налог на импорт рассчитывается исходя из стоимости автомобиля. Учитывая, что новые электромобили уже очень дороги, действующая пошлина делает их покупку за границей доступной только богатым энтузиастам: тем людям, которые готовы переплачивать за желаемую игрушку.

В прошлом преференциальные тарифы применялись для стимулирования спроса на автомобили с нулевым выхлопом. Например, в феврале 2014 года были обнулены таможенные ставки на электромобили - и с перерывами такие правила для прибыльного импорта продлились до осени 2017 года. Теперь в странах ЕАЭС, в которые входят Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и В России нулевая ставка пошлины на ввоз автомобилей с электродвигателями больше не применяется. На сегодняшний день пошлина на ввоз электромобилей для юридических лиц составляет 15%, а если мощность автомобиля превышает 150 лошадиных сил, то за каждую лошадиную силу нужно дополнительно платить акцизный налог в размере 7 долларов США (для автомобилей вместимостью до 150 лошадиных сил, акциз составляет 1 доллар за 1 лошадиную силу). Для физических лиц комиссия еще выше: 48% от стоимости автомобиля.

Правительство также неоднократно поднимало вопрос об отмене транспортного налога на электромобили, но он не получил законодательного закрепления. Электромобилей слишком мало, чтобы на них обращать внимание, и в результате владельцы

экологически чистых автомобилей платят налог на общих основаниях. Учитывая мощность многих электромобилей, например Tesla Model S, в зависимости от мощности нужно отдавать от 45 до 115 тысяч рублей ежегодно. Единственное исключение - Московская область, где в конце 2015 года был принят закон, полностью отменяющий транспортный налог на любое оборудование, оснащенное исключительно электродвигателем. Конечно, льготы для автомобилей стоимостью несколько миллионов рублей - это немного дань моде, но с другой стороны, основная масса электротехнического парка сейчас состоит из гораздо более дешевых моделей.

В коммерческом сегменте правительство не разрабатывает и не продвигает какие-либо инициативы по продвижению электрического транспорта в бизнесе и пассажирских перевозках. Например, в Китае у таксомоторных компаний, таких как CaoCao, есть тысячи электромобилей, но у нас нет предпосылок для того, чтобы электромобили стали хоть немного популярными в такси или перевозках небольших грузов из-за отсутствия поддержки и инфраструктуры для зарядки.

Еще одно направление развития электротранспорта - городские пассажирские перевозки: помимо хорошо известных троллейбусов, в последние годы начали развиваться аккумуляторные электробусы с аккумуляторами, обеспечивающими резерв автономного передвижения. В России есть несколько производств - в частности, на КАМАЗе. Однако крупнейший производитель троллейбусов, TROZA, сейчас почти мертв: недавно было объявлено, что более половины его сотрудников были уволены и что он идет к банкротству.

При этом на конвейере уже есть электробусы, прошедшие сертификационные испытания и имеющие сопоставимые с аналогами характеристики: 50 километров автономного пробега в городских условиях и возможность зарядки в ночном, быстром и динамическом режимах. Но в отсутствие регулярных заказов и альтернативных источников финансирования завод был бессилен – да и вообще никому не нужен.

В результате в нескольких крупных городах работает всего несколько десятков электробусов, и есть планы довести их количество до нескольких сотен. Для сравнения, в Китае электробусы успешно заменяют обычные дизельные автобусы, а количество уже эксплуатируемых автомобилей превышает 100 тысяч. Конечно, Китай является уникальным примером: рост популярности электробусов здесь самый быстрый в мире, а крупнейший производитель BYD поставляет свои автобусы в 50 стран, имеет совместные предприятия по всему миру и строит два завода в Европа. Но по отношению ко многим другим странам российский рынок электробусов не выдерживает никакого сравнения.

Таким образом, российский рынок электромобилей невелик и как таковой его нельзя назвать рынком. Продажи новых машин очень маленькие, как и перепродажа. Однако стоит принимать во внимание современные тенденции и понимать, что будущее автомобильного рынка во всем мире - за электромобилями.

Литература

1. https://www.pwc.ru/ru/publications/autotech-russian.pdf.
2. https://www.pwc.ru/ru/materials/pwc-auto-press-briefing-2019.pdf.
3. https://spbvedomosti.ru/news/financy/v-nogu-so-vremenem-v-rossii-namereny-razvivat-rynok-elektromobiley-i-bespilotnikov.
4. https://profile.ru/news/cars/v-rossii-rastyot-rynok-elektromobilej-s-probegom-186582.
5. https://www.autostat.ru/infographics/41715.

6. https://www.kolesa.ru/article/pereplachivaj-i-stradaj-pochemu-elektromobili-v-rossii-nikomu-ne-nuzhny.
7. https://www.dp.ru/a/2019/02/19/Vpered_batareja.
8. Дацаева Р.Ш. Наукоемкая экономика и возможности ее формирования: сравнение России и Китая / Р.Ш. Дацаева, Н.З. Зелимханова // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 112–117.
9. Турицын И.В. Российско-белорусское сотрудничество в нефтегазовой сфере: постсоветский опыт / И.В. Турицын // Современная научная мысль. – 2014. – № 6. – С. 147–172.
10. Mullakaev M.S. Ultrasonic intensification of the processes of enhanced oil recovery, processing of crude oil and oil sludge, purification of oil-contaminated water / M.S. Mullakaev – M.: HELRI, 2018. – 376 p.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ НОВЫХ БИЗНЕСОВ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ НА ПРИМЕРЕ ГОСКОРПОРАЦИИ РОСАТОМ

Анисимова А.И., магистрант, Алленых М.А., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

В последние десятилетия в мировом хозяйстве наблюдаются высокие темпы развития науки и техники с оперативным внедрением инновации на отдельные предприятия и в целые отрасли.

При этом государство уделяет значительное внимание формированию национальной инновационной системы для активизации инновационных процессов и увеличения конкурентоспособности экономики [1]. Национальная инновационная система подразумевает развитие инфраструктурных институтов, обеспечивающих в совокупности передачу достижений науки, техники и технологий в производственный сектор. В то же время, при формировании национальной инновационной системы не стоит преимущественно ориентироваться на возникающие проблемы, поскольку ряд проблем, возникающих исключительно на макроэкономическом уровне, может не иметь непосредственного влияния на микроэкономический уровень. Более того, конкретные инвестиционные проекты, предприятия и другие программы могут быть дистанцированы от вызовов, угроз и барьеров макроэкономического уровня. Поэтому считается целесообразным применение на уровне государственного управления подхода, связанного со стратегическим планированием инновационной деятельности и развитие инновационного потенциала предприятий атомной отрасли. Выбор отрасли обусловлен лидерством России и необходимостью повышения конкурентоспособности в глобальных экономических процессах.

Для успешной реализации инновационного потенциала распоряжением Правительства Российской Федерации был утвержден ряд стратегии развития, в том числе и стратегия инновационного развития до 2020 года. Данная стратегия разработана на основе положений Долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года и нацелена на обеспечение высокого уровня благосостояния населения и становления Российской Федерации одним из лидеров, определяющих мировую политическую реальность [6]. В 2020 году началась подготовка к актуализации инновационной стратегии развития по ускорению технологического разви-

тия Российской Федерации, увеличения количества организации, осуществляющих технологические инновации, до 50 процентов от общего их числа [3].

Для оценки эффективности инновационного процесса и для формирования количественных и качественных критериев оценки составляющих необходимо применять системный подход, поскольку в большинстве инновационных систем присутствуют слабо формализуемые проблемы и нечеткая структура взаимосвязи между элементами [7]. В качестве применения системного подхода была построена блок-схема, отражающая взаимосвязь процесса реализации инновационного потенциала с системными объектами и основными показателями, где входными параметрами являются организации, персонал, исследователи, занимающиеся научными исследованиями и разработками; внутренние затраты на создание инновации и количество патентных заявок; а результирующей переменной является объем инновационных товаров, работ и услуг в стране, отражающий уровень инновационного развития (рисунок 1).

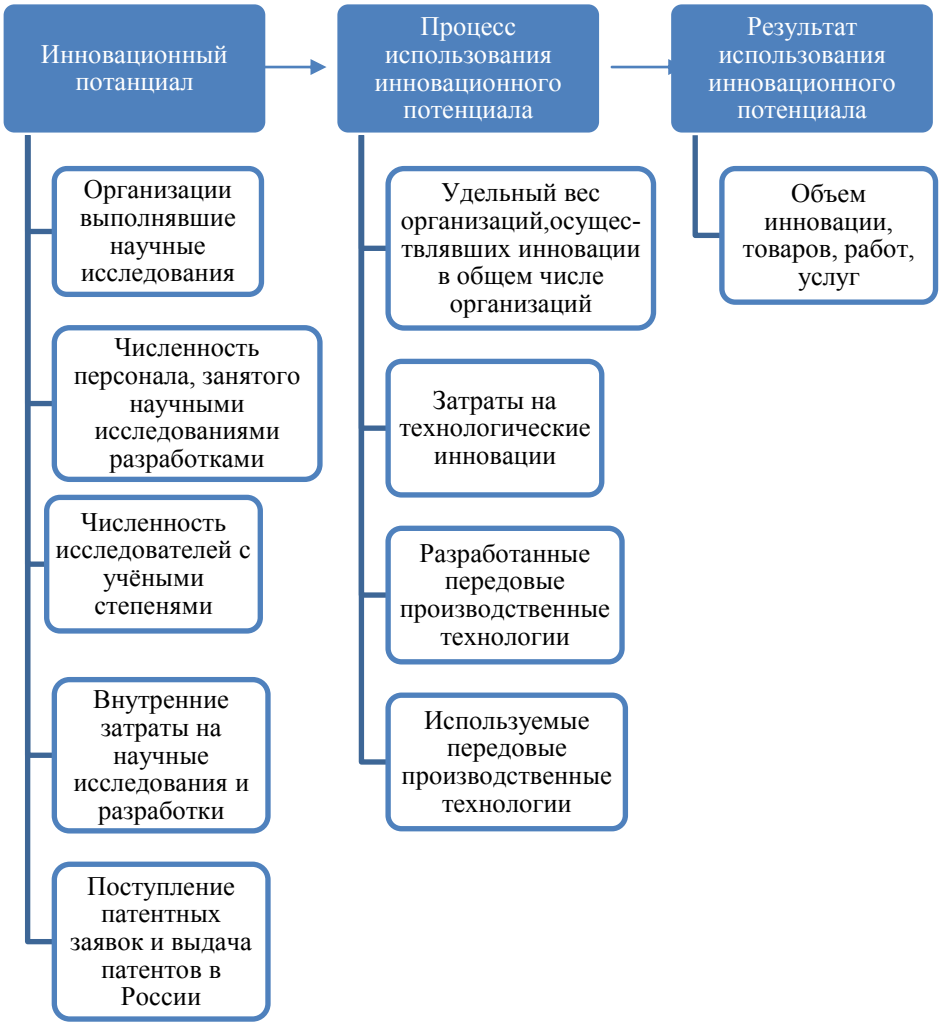


Рис. 1. Реализация инновационного потенциала*

*Источник: составлено автором

Основываясь на общем подходе к расчету экономической эффективности и используя статистические данные, рассчитаем оценочный показатель эффективности инновационного производства национальной экономики для оценки денежного выраже-

ния объема инновационных товаров, работа и услуг, приходящегося на каждый рубль инновационных затрат в целом по стране (таблица 1).

Таблица 1

Инновационные затраты и объем инновационных товаров в России за период 2012-2019 гг.*

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Внутренние затраты на научные исследования	699,9	749,8	847,5	914,7	943,8	1019,1	1028,2	1134,8
Затраты на технологические инновации, млрд руб.	904,6	1112,4	1211,9	1203,6	1284,6	1405	1472,8	1954,1
Всего затрат на инновации, млрд руб.	1604,5	1862,2	2059,4	2118,3	2228,4	2424,1	2501	3088,9
Объём инновационных товаров, работ, услуг, млрд руб.	2872,9	3507,9	3579,9	3843,4	4364,3	4166,9	4516,3	4863,4
Отношение объема инновационных товаров, работ, услуг к общей величине затрат на инновации	1,79	1,88	1,74	1,81	1,96	1,72	1,81	1,57

*Источник: составлено автором на основе [7; 8].

Отношение объема инновационных товаров, работ и услуг к общей величине затрат на инновации имеет условный характер, так как осуществленные инновационные затраты однозначно не сопряжены с произведенной инновационной продукцией. В то же время, расчеты показывают положительную динамику за период 2012–2016 гг., когда показатель вырос с 1,79 до 1,96 руб., что это означает рост эффективности инновационной деятельности. Однако в 2017–2018 гг. значения показателей отношений объема инновационных товаров, работ и услуг к общей величине затрат на инновации приближены к показателю 2012 года, а значение 2019 года и вовсе ниже. Данные изменения объясняются тем, что в 2017 году объем инновационных товаров по сравнению с 2016 уменьшился на 4,5%, что в свою очередь, объясняется относительно предыдущих лет большим увеличением затрат на технологические инновации. Таким образом, средств было выделено больше, чем прежде и ожидалась реализация крупных проектов, которые требуют значительно большего количества времени. Учитывая, что в 2018 году показателя был таким же, как и в 2015, а в 2019 году затраты на инновации резко увеличились к 1,23 раза, ожидается, что эти долгосрочные инновационные проекты отразятся в объеме к 2022–2023 году.

В контексте существующей геополитической ситуации, где больший интерес у мирового сообщества вызывает альтернативная энергетика, а ядерные программы у ряда стран сокращаются, для российской атомной промышленности инновационная составляющая играет очень важную роль. Поэтому при стратегическом планировании инновационной деятельности предприятий атомной отрасли целесообразным является рассмотреть особенности формирования инновационного потенциала [4].

В условиях рынка к основным особенностям формирования и развития инновационного потенциала относятся единообразная работа всех составных частей в системе при переходе в новейшее качественное состояние. К составным частям инновационного потенциала относятся ресурсы, которые посредством формирования и внедрения инновации образуют конкурентные преимущества.

Для развития инновационного потенциала организации в атомной сфере в первую очередь качество ресурсов должно соответствовать стандартам, необходимо наличие производственных мощностей: работники, запасы, финансовые ресурсы, лицензии, IT-технологии [7]. Инновационный потенциал также зависит от способности сотрудников к формированию инновационной продукции, то есть от образовательных, квалификационных, мотивационных и психофизиологических возможностей. Другими критериями формирования инновационного потенциала являются ряд финансовых особенностей, таких как высокая кредитоспособность предприятия; степень информатизации и инновационная активность, отражающая готовность предприятия к модернизации производства и другим технологическим изменениям.

В частности, Госкорпорация «Росатом» на сегодняшний день представляет собой научно-производственный комплекс предприятий с 400 субъектами хозяйствования, обеспечивающих занятостью 255,4 тыс. сотрудников. Базируясь на этих данных и с целью развития инновационного потенциала в 2016 году «Росатом» принял Программу инновационного развития и технологической модернизации до 2030 г. Эта программа определила основные цели и задачи развития в сфере инноваций; были выделены ключевые показатели эффективности и их индикативные значения до 2030 г.[5] Приоритетом для Росатома является инновационное развитие для энергетических и неэнергетических рынков. В этом документе также были определены особенности системы управлениями инновациями, инновационной структуры Госкорпорации, а также организацию взаимодействия со сторонними организациями. Современная экономическая ситуация подразумевает использование новых ключевых показателей, одним из которых является эффективность инновационной деятельности Росатома. Это обусловлено тем, что ранее использованный показатель процентного соотношения установленного безусловного финансирования объема НИОКР к выручке Госкорпорации является неэффективным, поскольку не обеспечивает достаточный объем инноваций. Кроме того, в настоящее время активно стимулируется эффективность и коммерческая привлекательность результатов инновационных разработок.

Для анализа эффективности инновационной деятельности Госкорпорации «Росатом» целесообразным является проанализировать плановые и фактические ключевые показатели за 2019 год, установленные Программой инновационного развития и технологической модернизации (таблица 2).

Таблица 2

Анализ эффективности инновационной деятельности Государственной корпорации «Росатом» по итогам 2019 года*

Показатель	План	Факт	Результат по итогам года
Удельный вес инновационной продукции и услуг в общем объеме продаж продукции и услуг отрасли, %	12,4	20,6	Превышение на 66,1%
Количество результатов интеллектуальной деятельности (патентов и т.д.), нарастающим итогом, ед.	1700	1778	Перевыполнение на 4,6%
Процент от объема работ, выполненных вузами, представителями МСП, другими неотраслевыми организациями, %	10,9	16,7	Перевыполнение на 53,2%
Количество отклонений в работе объектов использования атомной энергии по уровню выше 2 по международной шкале ядерных событий INES (ежегодно), ед.	0	0	Выполнено

*Источник: составлено автором на основе [2; 5].

Исходя из полученных результатов можно сделать вывод, что большинство фактических показателей превышают плановые на более чем 50% и имеют положительную динамику, что свидетельствует об эффективности инновационной деятельности Госкорпорации «Росатом» и ее конкурентном преимуществе.

Таким образом, с целью реализации инновационных возможностей и повышения доли на международных рынках необходимо развитие существующих технологий, а также создание новых продуктов для российского и международных рынков Росатома и укрепления его операций на международных рынках. Компания активно ищет новые возможности для снижения себестоимости продукции и сроков протекания процессов в отрасли атомной энергетики.

Литература

1. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий: учебное пособие / Г.Д. Антонов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
2. Итоги деятельности Государственной корпорации по атомной энергии Росатом за 2019 год. Публичный отчёт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosatom.ru/upload/iblock/2cc/2cc1c0d91cff1bee8ac5d3bc24427bf5.pdf.
3. Министерство экономического развития Российской Федерации. Стратегические документы в сфере инновационного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/strategicheskie_dokumenty_v_sfere_innovacionnogo_razvitiya.
4. Пантелей Д.С. Перспективы обеспечения конкурентоспособности Госкорпорации «Росатом» с учетом трансформаций в мировой экономике / Д.С. Пантелей // Eurasian Scientific Journal. – 2019. – No 3. – Vol 11. – P. 6–7.
5. Паспорт Программы инновационного развития и технологической модернизации ГК Росатом на период до 2030 года в гражданской части (с. 17) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rosatom.ru/about/innovatsionnaya-deyatelnost.
6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ac.gov.ru/files/attachment/4843.pdf.
7. Тупчиенко В.А. Экономика России: курс на инновации: монография / В.А. Тупчиенко. – М.: Товант, 2015. – С. 22–24.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/folder/14477?print=1.
9. Константиниди Х.А. Стратегическое партнерство в процессе преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 162–167.
10. Рубин А.Г. Оценка и перспективы активизации инновационной деятельности российских предприятий / А.Г. Рубин // Проблемы достижения экономической устойчивости и социальной сбалансированности: императивы, правовые и хозяйственные механизмы: сборник статей международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Э.В. Соболева, С.И. Берлина, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2015. – С. 123–126.
11. Сорокожердьев В.В. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России – к эффективной и нравственной экономике (Адлер 2009) / В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 4(47). – С. 144–147.

ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ КОНСТРУКЦИЙ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ АКУСТИЧЕСКОЙ ДЕФЕКТОСКОПИИ ВЯЗКОУПРУГИХ СТЕРЖНЕЙ[1]

Аршинов Г.А., д.т.н., доцент, Лойко В.И., д.т.н., профессор,
Курносов С.А., к.э.н., профессор, Лаптев В.Н., к.т.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
г. Краснодар

Экономическая и эксплуатационная надежность строительных сооружений в значительной степени зависит от прочности вязкоупругих элементов конструкций – стержней, опор, балок, применяемых при строительстве.

Их прочность существенно снижается за счет присутствия в материале скрытых микродефектов, наличие которых может приводить к разрушению сооружений, экономическому ущербу, нарушению экологии.

Необходимо уточнение акустических методов диагностики скрытых микродефектов на основе разработки более строгих математических моделей распространения нелинейных волн в стержнях с учетом их реальных физико-механических свойств для определения точных волновых характеристик, используемых в неразрушающей акустической дефектоскопии.

Экспериментальные замеры скорости волны деформации в стержнях методами нелинейной акустически и сравнение полученных результатов с теоретически определенными величинами скоростей позволяют точнее прогнозировать наличие микродефектов материала, в области которых может развиваться прогрессирующее аварийное разрушение элементов конструкций под действием нагрузки.

Теоретическое обоснование вычисления уточненных величин скорости волновых деформаций опирается на математическое моделирование возникновения и распространения нелинейных волн деформации в стержнях с наследственно-реологическими свойствами.

Математическое моделирование выполняется с применением строгих методов механики деформируемого твердого тела для задания полей перемещения точек среды, тензора Грина для конечных деформаций, вариационных принципов, моделей нелинейной наследственности, методов возмущений и асимптотических методов нелинейной волновой динамики.

Многие материалы проявляют свойство линейной упругости объемного деформирования, а вязкоупругая наследственность свойственна деформациям сдвига. В целях исследования деформационных волн в тонкостенных конструкциях, изготовленных из материалов с подобными свойствами, рассмотрим бесконечный стержень, имеющий неизменное поперечное сечение в условиях отсутствия внешних объемных и поверхностных сил.

В системе координат с осью x, расположенной по линии центров тяжести поперечных сечений стержня, и осями y и z – в одном из его поперечных сечений зададим перемещения точек стержня формулами:

$$u_1 = u(x,t);\ u_2 = -\nu y u_x;\ u_3 = -\nu z u_x, \qquad (1)$$

[1]Статья выполнена по гранту РФФИ 19-010-00385 А «Повышение экономической и эксплуатационной надежности строительных и водо-, нефте-, газопроводных сооружений путем совершенствования неразрушающих акустических методов диагностики».

а деформации стержня – тензором Грина:

$$\varepsilon_{ij} = \frac{1}{2}(u_{i,j} + u_{j,i} + u_{k,i}u_{k,j}) \quad . \tag{2}$$

С учетом линейной упругости объемных деформаций наследственные вязкоупругие свойства материала стержня опишем с помощью соотношений линейной теории вязкоупругости вида:

$$s_{ij}(t) = 2\mu[e_{ij}(t) - \alpha\int_{-\infty}^{t} e^{-\beta(t-\tau)}e_{ij}(\tau)]d\tau$$
$$\sigma(t) = K\theta(t) \quad . \tag{3}$$

Разлагаем функцию $f(\tau) = e_{ij}(\tau)$ в ряд Тейлора по степеням $(t-\tau)$, перейдем от интегрального оператора в (3) к дифференциальному:

$$\sigma_{ij} = \tilde{\lambda}\theta\delta_{ij} + 2\tilde{\mu}\varepsilon_{ij}, \tag{4}$$

где введены обозначения $\tilde{\lambda} = \lambda - \frac{2\mu}{3}$, $2\tilde{\mu} = 2\mu(1+p)$.

Применяя оператор $p = \frac{\alpha}{\beta^2}\frac{\partial}{\partial t} - \frac{\alpha}{\beta}$ к функции f(t), получаем $pf = \frac{\alpha}{\beta^2}f_t - \frac{\alpha}{\beta}f$.

Компоненты девиатора деформаций задаются уравнениями:

$$e_{11} = \frac{2(1+\nu)}{3}u_x + \frac{1}{3}(1-\nu^2)u_x^2 + \frac{\nu^2 r^2}{3}u_{xx}^2;$$
$$e_{22} = -\frac{1}{3}(1+\nu)u_x - \frac{1}{6}(1-\nu^2)u_x^2 - \frac{\nu^2 r^2}{6}u_{xx}^2; \tag{5}$$
$$e_{12} = -\frac{\nu y}{2}u_{xx} + \frac{\nu^2 y}{2}u_x u_{xx}, \quad e_{13} = -\frac{\nu z}{2}u_{xx} + \frac{\nu^2 z}{2}u_x u_{xx}.$$

где $r^2 = z^2 + y^2$.

Запишем выражения для вариаций деформаций:

$$\delta\varepsilon_{11} = \delta u_x + u_x\delta u_x + \nu^2 r^2 u_{xx}\delta u_{xx}; \quad \delta\varepsilon_{22} = \delta\varepsilon_{33} = (-\nu + \nu^2 u_x)\delta u_x;$$
$$\delta\varepsilon_{12} = -\frac{\nu y}{2}\delta u_{xx} + \frac{\nu^2 y}{2}(u_{xx}\delta u_x + u_x\delta u_{xx}); \quad \delta\varepsilon_{13} = -\frac{\nu z}{2}\delta u_{xx} + \frac{\nu^2 z}{2}(u_{xx}\delta u_x + u_x\delta u_{xx}) \tag{6}$$

и перейдем к операторной форме:

$$\delta\varepsilon_{11} = [-\frac{\partial}{\partial x} - u_x\frac{\partial}{\partial x} + \nu^2 r^2 u_{xx}\frac{\partial^2}{\partial x^2}]\delta u;$$
$$\delta\varepsilon_{22} = \delta\varepsilon_{33} = [\nu\frac{\partial}{\partial x} - \nu^2 u_x\frac{\partial}{\partial x}]\delta u;$$

$$\delta\varepsilon_{12} = [-\frac{\nu y}{2}\frac{\partial^2}{\partial x^2} - \frac{\nu^2 y}{2}u_{xx}\frac{\partial}{\partial x} + \frac{\nu^2 y}{2}u_x\frac{\partial^2}{\partial x^2}]\delta u \quad ; \qquad (7)$$
$$\delta\varepsilon_{13} = [-\frac{\nu z}{2}\frac{\partial^2}{\partial x^2} - \frac{\nu^2 z}{2}u_{xx}\frac{\partial}{\partial x} + \frac{\nu^2 z}{2}u_x\frac{\partial^2}{\partial x^2}]\delta u \quad .$$

Определяя вариацию внутренней энергии стержня формулой:

$$\delta W = \sigma_{11}\delta\varepsilon_{11} + 2\sigma_{22}\delta\varepsilon_{22} + 2\sigma_{12}\delta\varepsilon_{12} + 2\sigma_{13}\delta\varepsilon_{13}$$

и используя вариационный принцип:

$$\delta J = \int_{t_1}^{t_2} dt \iiint_V \{\rho\dot{u}_i\delta\dot{u}_i - \sigma_{ij}\delta\varepsilon_{ij}\}dV = 0 \quad , \qquad (8)$$

где точкой обозначена производная по времени t; ρ – плотность материала стержня; $\delta\varepsilon_{ij}$ – вариации деформаций; δu_i – вариации перемещений, а тройной интеграл вычисляется по объему стержня, выведем уравнение его движения:

$$\begin{gathered}\rho(-u_{tt} + \nu^2 r^2 u_{ttxx}) + N_1 u_{xx} - \tilde{\mu}\nu^2 r^2 u_{xxxx} + N_2 u_x u_{xx} + \\ + \nu^2 r^2 N_3 u_{xx} u_{xxx} - \nu^2 r^2 N_4 (u_x u_{xx})_{xx} + N_5 u_x^2 u_{xx} + \\ + \frac{1}{2}\nu^2 r^2 N_6 (u_x u_{xx}^2)_x - \frac{1}{2}\nu^2 r^2 N_7 (u_x^2 u_{xx})_{xx} - \\ - \frac{1}{2}\nu^4 r^4 N_8 ((u_{xx})^3)_{xx} = 0 \quad ,\end{gathered} \qquad (9)$$

где:

$$N_1 = \tilde{\lambda}(1-2\nu)^2 + 2\tilde{\mu}(1+2\nu^2) \; ; \; N_2 = 3(1-2\nu)(1+2\nu^2)\tilde{\lambda} + 6\tilde{\mu}(1-2\nu^3);$$
$$N_3 = (1-2\nu)\tilde{\lambda} + 2\tilde{\mu}(1-\nu) \; ; \; N_4 = \tilde{\lambda}(1-2\nu) + 2\tilde{\mu}(1-2\nu);$$
$$N_5 = \frac{3}{2}\tilde{\lambda}(1+2\nu^2)^2 + 3\tilde{\mu}(1-2\nu^4); \quad N_6 = (1+2\nu^2)\tilde{\lambda} + 2\tilde{\mu}(1+\nu^2);$$
$$N_7 = (1+2\nu^2)\tilde{\lambda} + 2\tilde{\mu}(1+\nu^2) \; ; \; N_8 = \tilde{\lambda} + 2\tilde{\mu} \; ; \; r^2 = z^2 + y^2 \; .$$

Методом возмущений упростим (9). Сначала преобразуем выражение к безразмерным переменным:

$$\xi = \frac{x}{L} - \frac{c}{L}t; \quad \tau = \varepsilon\frac{c}{L}t \; ; \quad u^* = \frac{u}{A} \; . \qquad (10)$$

Допустим, что характерная длина волны L существенно больше амплитуды волны деформации A, параметр ε является малым, а наследственные постоянные α, β и характерный поперечный размер стержня такие, что выполняется отношения порядков:

$$\frac{\alpha c}{\beta^2 L} = O(\varepsilon) \; ; \quad \frac{d}{L} = O(\sqrt{\varepsilon}) \; . \qquad (11)$$

Заменяя функцию $u(\xi,\tau)$ асимптотическим разложением:

$$u = u_0 + \varepsilon u_1 + \dots, \tag{12}$$

получим уравнение движения стержня:

$$\frac{\rho c^2}{E}[-u_{\xi\xi} + 2\varepsilon u_{\xi\tau} - \varepsilon^2 u_{\tau\tau} + \varepsilon\nu^2 I(u_{\xi\xi\xi\xi} - 2\varepsilon u_{\xi\xi\xi\tau} + \varepsilon^2 u_{\xi\xi\tau\tau})] +$$
$$+(1-\frac{\alpha a_0}{\beta})u_{\xi\xi} - \frac{\varepsilon\nu^2 I}{2(1+\nu)}(1-\frac{\alpha}{\beta})u_{\xi\xi\xi\xi} + \varepsilon(3-\frac{\alpha a_3}{\beta})u_\xi u_{\xi\xi} +$$
$$+\frac{\alpha c}{\beta^2 l}(\varepsilon\frac{\partial}{\partial\tau} - \frac{\partial}{\partial\xi})\cdot[a_0 u_{\xi\xi} - \frac{\varepsilon\nu^2 I}{2(1+\nu)}u_{\xi\xi\xi\xi} + \varepsilon a_3 u_\xi u_{\xi\xi}] = 0.$$

Учитывая отношения порядков (11) и разложение (12), в нулевом приближении приходим к равенству:

$$\left[-\frac{\rho c^2}{E} + \left(1 - \frac{\alpha a_1}{\beta}\right)\right]u_{0\xi\xi} = 0. \tag{13}$$

В равенстве (13) $a_1 = \frac{2}{3}(1+\nu).$ Так как $u_{0\xi\xi} \neq 0$, то из (13) следует формула для вычисления скорости распространения волны деформации в стержне:

$$c = \sqrt{\frac{E}{\rho}[1 - \frac{2\alpha(1+\nu)}{3\beta}]}. \tag{14}$$

Условие разрешимости уравнения для коэффициента u_1 в разложении (12), определенное по первому приближению, ведет к уравнению Кортевега де Вриза – Бюргерса:

$$\psi_\tau + b_1\psi\psi_\xi + b_2\psi_{\xi\xi} + b_3\psi_{\xi\xi\xi} = 0, \tag{15}$$

где:

$$\psi = u_{0\xi}; \quad b_1 = \frac{E(3\beta - \alpha a_2)}{2\rho c^2\beta}; \quad b_2 = -\frac{E\alpha a_1}{2\rho c\beta^2 l\varepsilon};$$
$$a_2 = 2(1-\nu^2); \quad b_3 = \nu^2 I[\frac{1}{2} - \frac{E(\beta-\alpha)}{4\rho c^2\beta(1+\nu)}].$$

Перейдем к рассмотрению физически и геометрически нелинейного стержня, как и в линейном случае используя кинематические соотношения (1) для определения конечных деформаций стержня по формулам (2).

Учитывая, что объемные деформации линейно-упругие, применим уравнения состояния нелинейной наследственности в виде:

$$\sigma_{ij}(t) = \lambda\theta\delta_{ij} + 2\mu\varepsilon_{ij} - 2\mu\alpha\int_{-\infty}^{t} e^{-\beta(t-\tau)}[1+\gamma\varepsilon_u^2(\tau)]e_{ij}(\tau)d\tau, \tag{16}$$

Заменяя интегральный оператор в формуле (16) дифференциальным путем разложения функции $f(\tau) = [1+\gamma\varepsilon_u^2(\tau)]e_{ij}(\tau)$ в ряд Тейлора по степеням $(t-\tau)$ и сохраняя два слагаемых разложения, что соответствует большим значениям произведения $\beta \cdot t$, получим выражения:

$$\sigma_{ij} = \tilde{\lambda}\theta\delta_{ij} + 2\tilde{\mu}\varepsilon_{ij} + 2\gamma\mu p(\varepsilon_u^2 e_{ij}), \tag{17}$$

где $\tilde{\lambda} = \lambda - \frac{2\mu}{3}p$; $\tilde{\mu} = \mu(1+p)$; $p = \frac{\alpha}{\beta^2}\frac{\partial}{\partial t} - \frac{\alpha}{\beta}$.

Вычислим компоненты девиатора деформаций, их вариации по формулам (5), (6), вариацию внутренней энергии стержня δW. Подставим δW в формулу (8) и проинтегрируем по области поперечного сечения стержня. Учитывая, что вариации δu – произвольны, получим уравнение движения стержня.

Исследуя его методом возмущений приходим к уравнение движения физически и геометрически нелинейного стержня:

$$\begin{aligned}
&\frac{\rho c^2}{E}[-u_{\xi\xi} + 2\varepsilon u_{\xi\tau} - \varepsilon^2 u_{\tau\tau} + \varepsilon\nu^2 I(u_{\xi\xi\xi\xi} - 2\varepsilon u_{\xi\xi\xi\tau} + \varepsilon^2 u_{\xi\xi\tau\tau})] + \\
&+ (1 - \frac{\alpha a_0}{\beta})u_{\xi\xi} - \frac{\varepsilon\nu^2 I}{2(1+\nu)}(1-\frac{\alpha}{\beta})u_{\xi\xi\xi\xi} + \varepsilon(3 - \frac{\alpha a_3}{\beta})u_\xi u_{\xi\xi} + \\
&+ \frac{\alpha c}{\beta^2 l}(\varepsilon\frac{\partial}{\partial\tau} - \frac{\partial}{\partial\xi})\cdot[a_0 u_{\xi\xi} - \frac{\varepsilon\nu^2 I}{2(1+\nu)}u_{\xi\xi\xi\xi} + \varepsilon a_3 u_\xi u_{\xi\xi}] + \\
&+ \varepsilon^2\gamma a_1 u_\xi^2 u_{\xi\xi}] = 0,
\end{aligned} \tag{18}$$

где:

$$a_0 = \frac{2(1+\nu)}{3}; \quad a_3 = \frac{-4\nu^3 - 2\nu^2 + 2\nu + 8}{3(1+\nu)}; \quad b = \frac{\nu^2 I}{2(1+\nu)}.$$

После преобразований нулевое приближение дает формулу:

$$[-\frac{\rho c^2}{E} + (1 - \frac{\alpha a_1}{\beta})]u_{0\xi\xi} = 0, \tag{19}$$

где E – модуль упругости материала стержня; $a_1 = \frac{2}{3}(1+\nu).$

Так ка к $u_{0\xi\xi} \neq 0,$ то скорость волны деформации:

$$c = \sqrt{\frac{E}{\rho}[1 - \frac{2\alpha}{3\beta}(1+\nu)]}.$$

Из первого приближение следует модифицированное уравнение Кортевега де Вриза – Бюргерса:

$$\psi_\tau + b_1\psi\psi_\xi - b_2\psi^2\psi_\xi + b_3\psi_{\xi\xi} + b_4\psi_{\xi\xi\xi} = 0, \tag{20}$$

где:

$$\psi = u_{0\xi};\quad b_1 = m(3 - \frac{\alpha a_2}{\beta});\quad m = \frac{E}{2\rho c^2};$$

$$b_2 = \frac{m\alpha\gamma\varepsilon a_3}{\beta};\quad b_3 = -\frac{m\alpha c a_1}{\beta^2 L\varepsilon};\quad b_4 = m\nu^2 I[\frac{1}{2m} - \frac{\beta-\alpha}{2\beta(1+\nu)}];$$

$$a_2 = 2(1-\nu^2);\quad a_3 = \frac{8}{3}(1+\nu^2)(1+2\nu).$$

Точное решение уравнения (15) имеет вид:

$$\psi = c_1 th^2(\frac{|k_1|\xi - |\omega|\tau}{2}) - c_2 th(\frac{|k_1|\xi - |\omega|\tau}{2}) + c_3,$$

где $c_3 = \frac{12 b_2 b_3^2}{25 b_1 b_2^2} + \frac{6 b_3 b_3}{25 b_1 b_2} = \frac{18 b_3^2}{25 b_1 b_2}$.

Оно писывает ударную волну деформации растяжения $(\psi > 0)$ в линейно-вязкоупругом стержне, график которой представлен на рисунке 1.

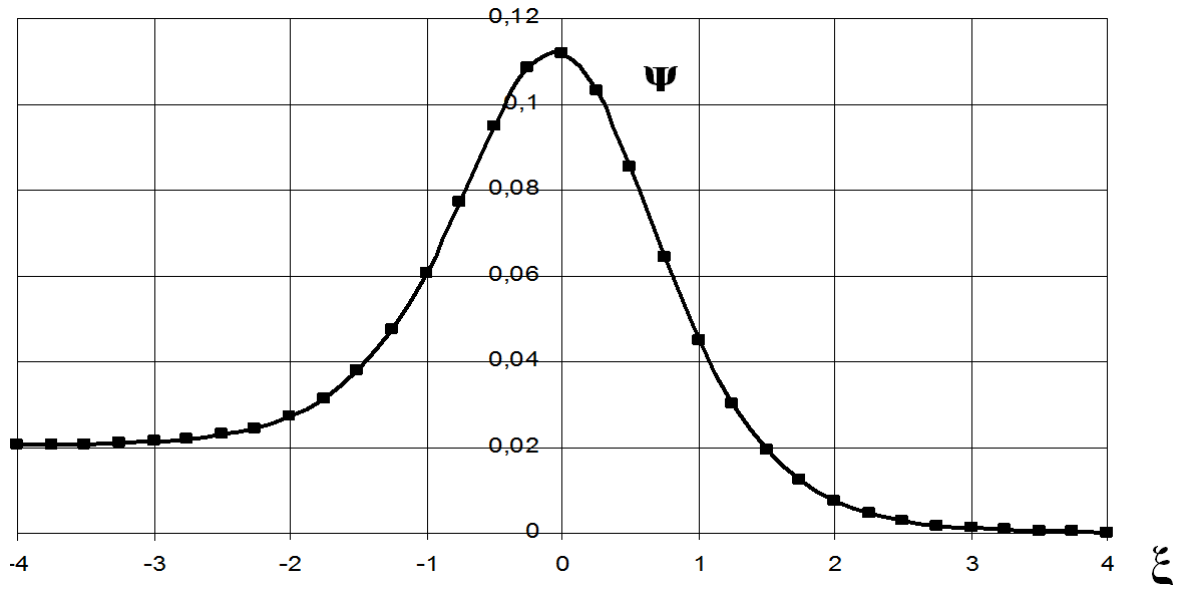


Рис. 1. Уединенная волна деформации в линейно-вязкоупругом стержне при линейно упругих объемных деформациях

Точное решение уравнения (20) имеет вид:

$$\psi = \pm\frac{k_1}{n}\sqrt{\frac{6b_4}{b_2}}\,th\left(\frac{k_1\xi-\omega\tau}{n}\right)]\mp\frac{b_3}{\sqrt{6b_2b_4}}+\frac{b_1}{2b_2}, \qquad (21)$$

где $\omega=\left(\frac{1}{4}\frac{b_1^2}{b_2}-\frac{1}{6}\frac{b_3^2}{b_4}\right)k_1-\frac{2b_4}{n^2}k_1^3;\ n\in Z;\quad k_1$ – произвольный параметр.

График волны деформации (21) представлен на рисунке 2.

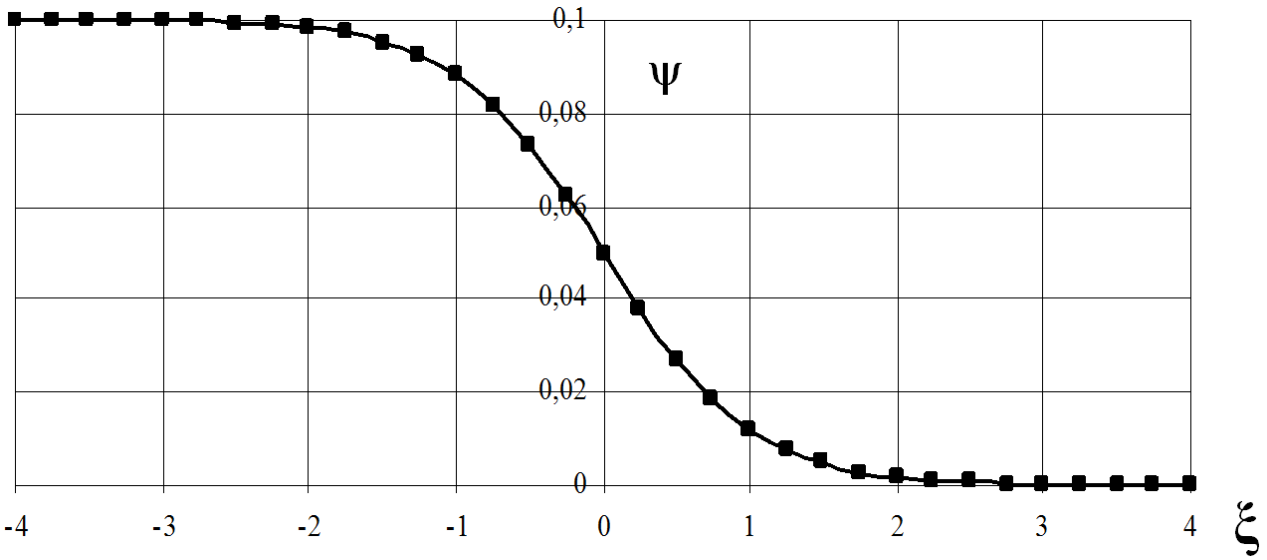


Рис. 2. Уединенная волна продольной деформации в нелинейно-вязкоупругом стержне при линейно упругих объемных деформациях

Таким образом, для повышения экономической и эксплуатационной надежности проектируемых строительных сооружений совершенствованием акустической диагностики невидимых микродефектов материалов тонкостенных элементов конструкций разработаны новые модели нелинейной волновой динамики стержней из линейно- и нелинейно-вязкоупругого материалов при линейно упругих объемных деформациях.

Установленные соотношения между геометрическими, физико-механическими и волновыми характеристиками дают возможность совершенствовать акустические методы регистрации невидимых микродефектов в материале стержневых элементов конструкций.

Литература

1. Нигул У.К. Нелинейная акустодинамика / У.К. Нигул. – Л.: Судостроение, 1981. – 321 с.

2. Илюшин А.А. Основы математической теории термовязкоупругости / А.А. Илюшин, Б.Е. Победря. – М.: Наука, 1970. – 312 с.

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАУ ОС В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АПК[1]

Аршинов Г.А., д.т.н., доцент, Лойко В.И., д.т.н., профессор,
Лаптев С.В., к.ф-м.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Правильное понимание места и роли информации в повседневной деятельности позволяет любому человеку грамотно использовать свои знания, умения и навыки в его профессиональной деятельности и личной жизни, обеспечивать свое успешное выживание и развитие в изменяющемся мире. Чтобы быть успешным в области эффективного использования АПК он должен быть специалистом и в использовании современных автоматизированных информационных технологий (АИС), позволяющих ему четко отслеживать взаимосодействие стратегии и тактики в своей деятельности.

В соответствии с Федеральным Законом «Об информации, информационных технологиях и защите информации» и Указа Президента РФ от 10.10.2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» приведем определения терминов, обеспечивающих ускоренное развития искусственного интеллекта, проведение научных исследований в этой сфере, его технологий и методов деятельности АПК [3; 4]:

а) архитектура вычислительных систем (ВС) – конфигурация, состав и принципы взаимодействия элементов ВС;

б) вычислительная система (ВС) предназначенная для решения задач и обработки данных программно-аппаратный комплекс (несколько взаимосвязанных таких комплексов), образующих единую инфраструктуру;

в) естественный интеллект – ум, рассудок, разум, мыслительные способности человека-творца. Это способность его мозга успешно решать проблемы и задачи путем приобретения, запоминания и целенаправленного развития знаний в процессе обучения и адаптации деятельности творца к разнообразным житейским обстоятельствам;

г) искусственный интеллект (ИИ) – комплекс технологических решений, позволяющих имитировать когнитивные (познавательные) функции человека и получать при решении конкретных задач результаты сопоставимые, как минимум, с результатами интеллектуальной деятельности человека;

д) информация – это сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления (у нас сведения, отражающие модели детальности, полезной для человека);

е) информационные технологии (ИТ) – это процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, представления, распределения информации и способы осуществления таких процессов и методик;

ж) информационные системы (ИС) определяются как информация, содержащаяся в БД (в т.ч. и в оцифрованном виде);

з) информационно-технологические системы (ИТС) – это технологические системы передачи данных по линиям связи, информация, доступ к которой осуществляется через ЭВМ;

[1]Статья выполнена по гранту РФФИ 19-010-00143А «Исследование влияния инвестиций на результаты деятельности АПК с использованием авторского информационно-когнитивного механизма адаптивного управления открытыми системами».

и) набор данных – совокупность цифрового представления информации, прошедших предварительную подготовку (обработку) в соответствии с требованиями законодательства РФ и необходимых для разработки программного обеспечения (ПО);

к) перспективные методы ИИ – методы, направленные на создание принципиально новой научно-технической продукции, в т. ч. в целях разработки универсального (сильного) искусственного интеллекта;

л) разметка данных – этап разработки структурированных/не структурированных данных в процессе, которого данным присваиваются идентификаторы, отражающие их тип и содержание (интерпретацию) при решении конкретных задач;

м) аппаратное обеспечение – система взаимосвязанных технических устройств, предназначенных для ввода (вывода), обработки и хранения данных;

н) общедоступная платформа – ИС, для сбора, обработки, хранения и опубликования набора данных, доступная в сети «Интернет»;

о) открытая библиотека ИИ – набор алгоритмов, предназначенных для разработки технологических решений на основе ИИ, описанных с использованием языков программирования и размещенных в сети «Интернет»;

п) смежные области ИИ – технологии и технологические решения в которых ИИ используется в качестве обязательного элемента;

р) технологии ИИ – технологии, обеспечивающие интеллектуальную поддержку принятии решений и перспективные методы их развития;

с) технологическое решение – технология, программа для ЭВМ, база данных или их совокупность, а также сведения о наиболее эффективных способах их комплексного использования.

Реализация ИТ, а тем более связанных с ИИ представляет собой принятие правовых, организационных и технологических мер, направленных на:

1) пресечение уничтожения, модернизацию информации, ее блокировки, копирования, распространения, несанкционированного доступа, а также от иных неправомерных действий;

2) соблюдение конфиденциальности информации ограниченного доступа;

3) реализацию прав доступа абонентов автоматизированных ИС (АИС) к информации.

Однако, определение термина информация в пункте д) никак не связано с другими определениями в пунктах от а) до р) из-за того, что в нем отсутствует даже намек на ее ведущую роль в познавательной деятельности разумного человека. И.С. Ожегов определяет термин информации так: «информация – уникальные (по своему качеству) сведения об окружающем мире и протекающих в нем процессах, воспринимаемые техническими устройствами и человеком, а также как сообщения, осведомляющие о реальном положении дел, о состоянии чего-нибудь». С нашей точки зрения информация – это конкретное уникальное цифровое значение дискретной функции $Y_{\text{m}}(x_n)$, представляющий собой стоп-кадр, строго упорядоченного суммарного набора произведений вероятностных характеристик $h_{mn}(\xi_{\text{n}})$ на одинаковые отрезки Δx_{n}, иначе – абсолютное уникальное качественное значение [1; 2]:

$$Y_{\text{m}}(x_n) = \sum_{n=1}^{N} h_{mn}(\xi_n)\Delta x_n, \qquad (1)$$

любой функции $Y_{\text{m}}(x_n)$ на отрезке [0,1]. Именно так термин информация трактовал К. Шенноном. В таком качестве $Y_{\text{m}}(x_n)$ представляет собой уникальный качественный измеритель количества информации в конкретном m-м стоп-кадре взаимодействия *ОС*

с окружающей его внешней средой *C*, который можно использовать для идентификации тождественных ему значений $Y_k(x_n)$.

Использование человеком-творцом этой меры информации на практике в технологической цепочке взаимосодействия знаний, умений и навыков (так называемых ЗУН-ов) в процессе модельного описания взаимодействия ОС с изменяющейся внешней средой – природой позволяет четко описат взаимосодействие стратегии и тактики в деятельности АПК.

На рисунке 1 $Y_m(x_n)$ представляет собой *m*-ю конкретную типовую модель стоп-кадрового взаимодействия $OC_m \leftrightarrow C_k$, входящая в матрицу типовых знаний – $МТЗ_m$ человека как *ОС*, наделенной интеллектом. С помощью $МТЗ_m$ осуществляется четкая идентификация (установление тождества неизвестного стоп-кадра $Y_k(x_n)$ с одним из известных *ОС* стоп-кадров $Y_m(x_n)$. В $МТЗ_m$ *m* изменяется от *1* до *M*, где *M* – общее число ее типовых стоп-кадров, сконструированных $МТЗ_m$ до текущего момент времени при взаимодействии человека (как *ОС*) с окружающим его изменяющемся Миром.

ЗНАНИЯ: (типовые и улучшаемые) ↓	$\boldsymbol{Y_m(x_n)}$ Типовые модели (стоп-кадры)	→ →	**$МТЗ_m$** Механизм их реализации	→ →	**+ $\boldsymbol{Kp_m}$** представляет собой **цель** - позитивный конечный результат *m*-го стоп-кадрового взаимодействия открытой системы ***ОС*** с внешней средой (***С***) в реальном масштабе времени (РМВ)). Он обеспечивает ее выживание в текущем стоп-кадре кадре.	
УМЕНИЯ: ↓	Способность **типовой $\boldsymbol{Y_m(x_n)}$, оптимальной $\boldsymbol{Y^{opt}{}_m(x_n)}$** или **новой $\boldsymbol{Y^{new}{}_m(x_n)}$** модели взаимосодействия $\boldsymbol{OC_m \leftrightarrow C_k}$ при их реализации, создавать должный для выживания ***ОС*** «**эффект системы**» $\boldsymbol{R_m=F_k}$, причем во временном интервале Δt, который имеет тенденцию уменьшаться (а Δt_n, $\Delta t^{opt}{}_n$ и $\Delta t^{opt}{}_n$ всегда $\leq \Delta t$).					
НАВЫКИ:	Способность ***ОС*** для типовых, оптимальных (уточненных) и новых знаний автоматически обеспечивать требуемый, для ее выживания, «эффект системы», уравновешивающий внешнее воздействия $\boldsymbol{F_k}$ противодействием $\boldsymbol{R_m}$ с ее стороны во временном интервале Δt_n , который, как правило, постоянно уменьшается.					

Рис. 1. Взаимосвязи знаний, умений и навыков в творческой деятельности человека

При установлении тождества $Y_m(x_n)=Y_k(x_n)$ мозг человека генерирует спектр собственных частот *q* функциональных элементов (ФЭ) ОС ω_1, ω_2, … ω_q. Их синхронная работа обеспечивает создание «эффект системы» R_m, уравновешивающего текущее воздействие извне F_k (факт $R_m= F_k$). В этом случае гарантируется выживание *ОС* во всех таких типовых стоп-кадрах, длящихся в течение одного и того же временного интервала $\Delta t_n=\Delta t^{opt}{}_n=\Delta t^{new}{}_n$. При этом *n* по методу дихотомии изменяется на отрезке [0, 1] от *0* до *2N,* деля в реальном масштабе времени (РМВ) Δt_n единичный отрезок на *2N* равных частей длиной 1/2N.

Из положений конкретной математики и практики применения математических моделей $Y_m(x_n)$, $Y^{opt}{}_m(x_n)$ и $Y^{new}{}_m(x_n)$ прослеживается необходимость комплексного использования триады:

ЗНАНИЯ – УМЕНИЯ – НАВЫКИ (2)

в науке, обучении и производстве (смотри рисунок 1).

В этой триаде в блоке ЗНАНИЯ осуществляется идентификация типичного воздействия извне F_k (длящееся в течение временного интервала Δt_n со стороны внешней среды C_k) и генерация спектра собственных частот *q* функциональных элементов (ФЭ) ОС ω_1, ω_2, … ω_q синхронная работа которых обеспечивает создание «эффект системы»

$F_k = R_m$, уравновешивающий текущее воздействие извне F_k. В этом случае обеспечивается выживание *ОС*. Иначе, ОС, как правило, погибает.

В блоке УМЕНИЯ организм человека пытается сгенерировать улучшенную (оптимальную) $Y^{opt}{}_m(x_n)$ или новую $Y^{new}{}_m(x_n)$ модель взаимодействия $OC_m \leftrightarrow C_k$, которая при правильной отладке сможет стать улучшенной или очередной новой типовой моделью взаимодействия $OC_m \leftrightarrow C_k$, обеспечивающей выживание ОС. При этом организму человека необходимо обеспечить должный «эффект системы», который обеспечивается оптимальной (т.е. улучшенной) или новой (неординарной) организационной структурой и иным числом ФЭ, которые своей улучшенной синхронной работой призваны обеспечить должный «эффект системы» во временном интервале $\Delta t^{opt}{}_n = \Delta t^{new}{}_n \le \Delta t_n$.

Поэтому блок НАВЫКИ четко ориентирован на быстрое (в РМВ) достижение автоматического «эффекта системы» $Y_m(x_n) = Y_k(x_n)$ в указанном выше временном интервале $\Delta t^{opt}{}_n = \Delta t^{new}{}_n \le \Delta t_n$. Осуществляется эта операция путем ускоренной отработки коллективной работы ФЭ в автоматическом режиме при реализации типовой $Y_m(x_n)$, оптимальной $Y^{opt}{}_m(x_n)$ или новой $Y^{new}{}_m(x_n)$ информационных моделей. Именно здесь требуются не малые интеллектуальные усилия человека (коллектива) и многократные повторения им (коллективом) своих одних и тех же действий, чтобы стабильно «автоматически» получать требуемый «эффект системы» в рамках жесткого временного интервала $\Delta t^{opt}{}_n = \Delta t^{new}{}_n \le \Delta t_n$. Такая технология взаимодействия человека (коллектива) с изменяющейся внешней средой позволяет ему, как ОС наделенной разумом, выживать как в типичных, так и в нетипичных для него ситуациях. Человек единственная ОС, которая способна создавать модели $Y_m(x_n)$, $Y^{opt}{}_m(x_n)$ и $Y^{new}{}_m(x_n)$, совпадающие с типичными и нетипичными моделями $Y_k(x_n)$ с допустимой на практике погрешностью ε, создавая при этом «эффекты системы», обеспечивающие его выживания в любых ситуациях.

Именно такое творческое взаимодействие, а точнее взаимосодействие человека с изменяющейся внешней средой, обеспечивает его выживание в РМВ (в течение временного интервал Δt_n) за счет уравновешивания любого текущего внешнего воздействий F_k адекватным ему противодействием – «эффектом системы» $R_m \approx F_k$, (с погрешностью $\left| R_m - F_k \right| \le \varepsilon$). Причем «эффект системы» F_k, требуемый для выживания ОС в течение Δt_n, достигается за счет синхронной работы нужного количества q функциональных элементов (или функциональных систем – ФС).

Однако для этого необходимо четко понимать и грамотно осуществлять взаимосодействие стратеги и тактики в процессах функционировании и развитии ОС (у нас АПК) в жестком временном интервале $\Delta t^{opt}{}_n = \Delta t^{new}{}_n \le \Delta t_n$, обеспечивающем ее выживание. В современном информационном обществе стратегия и тактика – это комплекс совместных усилий естественного и искусственного интеллектов. Разница между ними проявляется в масштабах деятельности и временных интервалах, которыми они оперируют, а также в цене и последствиях стратегических и тактических решений. Плохая тактика – это потерянный день, плохая стратегия – это уже потерянный год.

Стратегия АПК – это общий, замысел (план) его производственной деятельности, охватывающий длительный период времени его функционирования (в текущих типовых) и развития (в неординарных стратегических) ситуациях. Цель стратегии – эффективное использование наличных ресурсов для достижения главной (основной) цели АПК, состоящей в обеспечении выживания АПК как ОС в любой для нее ситуации (типичной и нетипичной). Стратегия становится необходимой в ситуации, когда для достижения этой основной цели наличных ресурсов и способностей АПК явно не хватает (как правило, денег или должных ЗУН-ов). Она появляется тогда, когда мы понимаем, что не знаем как, какие способы и методы своевременно и точно приведут нас к

достижению поставленной цели. Разработка стратегии АПК – это разработка нескольких достоверных прогнозов достижения в течение конкретного временного интервала желаемой цели (конечного результата его деятельности). Для их разработки руководству АПК необходимо обладать стратегическим мышлением – способностью строить не одну, а несколько стратегий достижение желаемой цели. Обусловлено это тем обстоятельством, что, как правило, практически реализуется, только одна из них (чаще всего из-за ресурсных ограничений).

Тактика АПК – это четкая пошаговая реализация выбранной стратегии, т. к. только безукоризненное осуществление каждого ее шага (желательно автоматическая) обеспечивает своевременного достижение поставленной глобальной цели конкретного АПК. Тактика пошаговое выполнение стратегии, ряд необходимых тактических действия, которые предсказуемо обеспечат коллективу АПК своевременное достижение им поставленной им глобальной цели.

Литература

1. Колмогоров А.Н. О представлении непрерывных функций нескольких переменных в виде суперпозиций непрерывных функций одного переменного и сложения / А.Н. Колмогоров // Доклады АН СССР, 1957. – Т. 114. – С. 953–956.
2. Луценко Е.В. Системно-когнитивное моделирование в АПК: учебное пособие / Е.В. Луценко, В.Н. Лаптев, А.Э. Сергеев. – Краснодар: Экоинвест, 2018. – 517 с.
3. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ (ред. от 18.03.2019) «Об информации, информационных технологиях и защите информации».
4. Указ Президента РФ от 10.10.2019 г. № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации».
5. Симонян Р.А. Использование нейронных сетей и искусственного интеллекта в туристско-рекреационной сфере / Р.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 153–157.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ахриев Д.Р., студент, Гарданов И.М., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в РФ является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Данная тема всегда будет актуальна, поскольку этот сектор экономики создает необходимую конкуренцию, дополнительные рабочие места, он способен быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры и заполнять образующиеся ниши в потребительской сфере.

Проблемы развития предпринимательства и пути их решения рассматривается различными учеными с различных точек зрения. Так Багиев Г.Л., Асаул А.Н. видят основные проблемы его развития в обеспечении эффективной государственной поддержки [1; 16]. Дашевская И.Ф. [6], Игонина Л.Л. [11; 13], Бессонова О.В., Вихарев В.В. [3] предопределяют проблему развития бизнеса в низкой эффективности работы банковской системы в этой области. Дегтярев А.Н., Маликов Р.И., Гришин К.Е. обосновыва-

ют необходимость совершенствования институциональной среды для обеспечения развития предпринимательства [7]. Малюгина А.А. обуславливает ограничения развития малого и среднего бизнеса инфраструктурными дисфункциями [14]. Денисенко Т.А. и Мамонова И.В. рассматривают несовершенство налоговой системы в качестве основных препятствий развития малого и среднего бизнеса [8]. Ершов Е.Г. в качестве сдерживающих развитие малого предпринимательства сил рассматривает низкий уровень развития инноваций и отсутствие действующих драйверов инновационного развития [9]. Ограничительное воздействие на развитие МСБ оказывает и плохой инвестиционный климат [10; 12]. При этом если говорить о государственной (муниципальной) поддержке развития малого и среднего предпринимательства, то эффективные инструменты финансирования государственной и муниципальной поддержки малого и среднего бизнеса, по мнению некоторых ученых, существуют [2; 18]. Кроме того, сдерживающими факторами на пути развития малого и среднего бизнеса выступают также низкий уровень системности управления и эффективности менеджмента [4; 5].

Также развитие малого и среднего предпринимательства способствует росту региональной экономики и увеличению ВВП страны. Следствием этого является повышение налоговых поступлений, обеспечивающее развитие экономики [15]. По сравнению с другими экономически развитыми странами, такими как США, страны ЕС и некоторыми азиатскими странами видно, что Россия находится на начальном этапе развития малого и среднего предпринимательства. Сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Малое и среднее предпринимательство, являясь важным сектором рыночной экономики, имеет отчетливо выраженную региональную ориентацию [17].

Уровень развития предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого и среднего предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 и 23 среднего и малого предприятий соответственно. В таблице 1 представлены показатели развития малого и среднего предпринимательства в странах мира.

Таблица 1

Основные показатели развития малого и среднего предпринимательства в странах мира по состоянию на 2019 г. [19]

Страны	Количество МСП (тыс)	Количество МСП на 1000 жителей	Занято в МСП (млн.чел)	Доля МСП в общей численности занятых (%)	Доля МСП в ВВП (%)
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-52
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
Страны ЕС	15770	45	68	72	63-67
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Россия	844	5,65	8,3	13	10-11

Не менее высок разрыв в уровнях развития малого бизнеса, измеряемых другими показателями. В России доля МБ в общем числе предприятий составляет 29%. В странах ЕС только микропредприятия (микрофирмы) составляют более 90% от общего числа предприятий. Доля российских МП в обеспечении занятости – лишь 10% от общего числа работающих постоянно на всех предприятиях. В странах ЕС данный показатель для сектора МСП – порядка 65%.

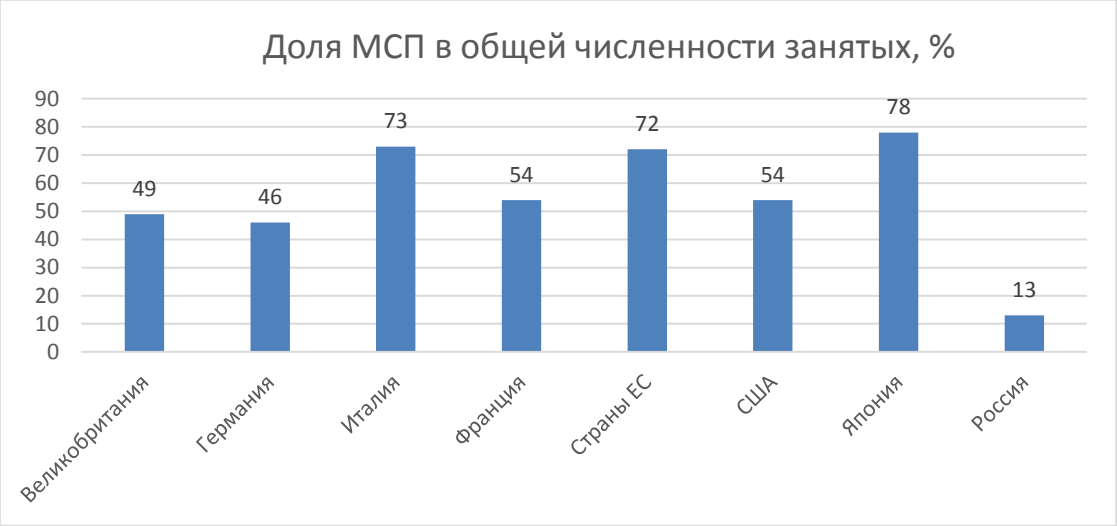


Рис. 1. Доля малого и среднего предпринимательства
в общей численности занятых в 2019 г. [19]

Как видно из данного графика, наибольший удельный вес занятых в малом и среднем предпринимательстве граждан преобладает в Японии (78%), Италии (73%), а также странах Евросоюза (72%), показатель России в этом разрезе – 13%. Доля МСП в общем объеме ВВП России составляет 10–11%, это очень низкий показатель, показывающий низкий уровень развития экономики страны. Самая высокая доля МСП в ВВП страны наблюдается у стран Евросоюза – 63–67%. Количество предприятий МСП в США показывает самый высокий уровень в данной выборке – 19300 тыс. – то связано с уровнем развития экономики страны, а также более прогрессивной экономической политикой. Динамика субъектов малого и среднего предпринимательства по округам за 2016–2019 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Количество субъектов МСП по округам за 2016–2019 г. [19]

Субъекты малого и среднего предпринимательства по округам	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Российская федерация	5 523 765	5 865 780	6 039 216	6 041 195	5 916 906
Центральный ФО	1 636 987	1 771 841	1 861 590	1 866 670	1 821 752
Северо-Западный ФО	629 902	673 351	697 706	707 495	692 465
Южный ФО	569 388	692 589	712 124	709 427	694 492
Северо-Кавказский ФО	188 631	198 867	199 503	201 326	200 256
Приволжский ФО	1 016 076	1 068 590	1 083 030	1 080 648	1 058 398
Уральский ФО	482 238	509 842	520 433	517 901	510 075
Сибирский ФО	653 465	689 615	702 399	642 811	628 271
Дальневосточный ФО	245 699	261 085	262 431	314 917	311 197

По данной таблице мы можем наблюдать, что основная доля предпринимателей сосредоточена в Центральном и Приволжском округе. Рассмотрим на рисунке 1, как изменялась динамика предпринимателей. Мы видим, что с 2015 по 2017 годы количество действующих предпринимателей увеличивалось во всех рассматриваемых округах Российской Федерации.

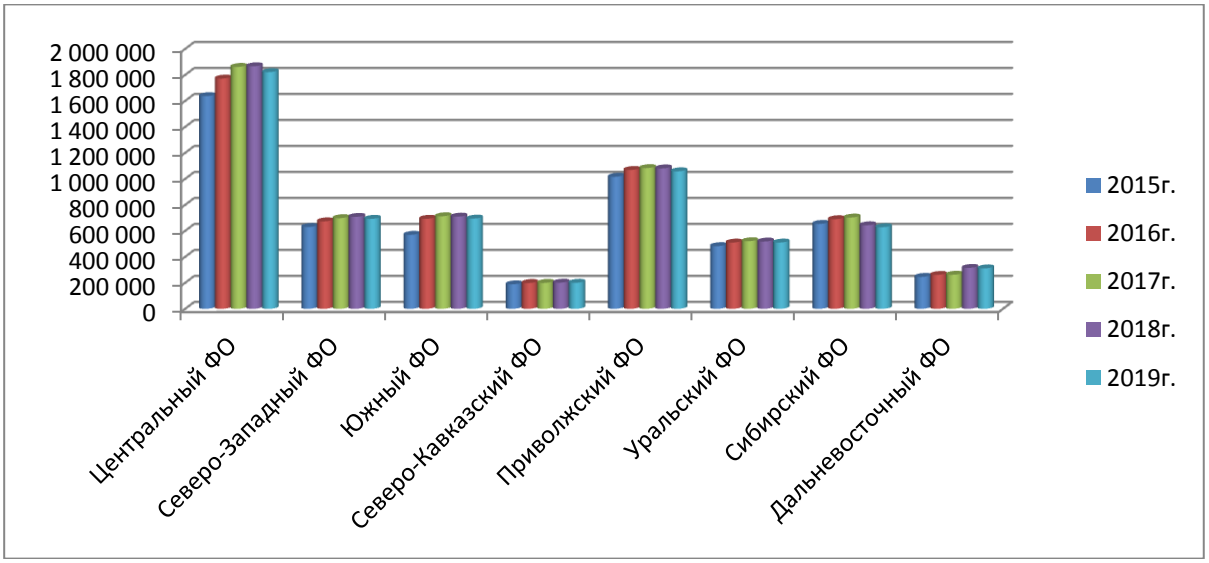


Рис. 1. Динамика субъектов МСП в России по округам [19]

На протяжении с 2018 по 2019 годы наблюдается спад уровня предпринимателей. Это может говорить о закрытии и ликвидации малых организаций.

Рассмотрим, как развивалось малое и среднее предпринимательство по отраслям. В таблице 3 можно наблюдать изменение структуры МСП по отраслям.

Таблица 3

Структура МСП по отраслям [19]

Вид экономической деятельности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4	5	6
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2,6	2,6	3,4	3,4	3,5
Добыча полезных ископаемых	0,6	0,4	0,5	0,5	0,6
Обрабатывающие производства	11,3	8,9	12,9	13,3	13,8
Обеспечение электрической энергией, газом и паром	0,5	0,4	1,1	1,0	1,5
Водоснабжение; водоотведение	0,2	0,1	1,3	1,2	1,5
Строительство	11,2	11,8	12,4	12,4	12,3
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	55,5	37,7	34,3	33,2	30,9
Транспортировка и хранение	4,0	7,0	5,3	5,4	5,4
Деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	1,9	2,9	3,8	3,9	4,0
Деятельность в области информации и связи	0,4	0,6	3,4	3,4	3,5
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	10,1	22,9	7,1	7,2	7,6

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6
Деятельность профессиональная, научная и техническая	0,1	0,2	5,6	5,8	5,4
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	0,8	2,4	6,3	6,6	6,5
Образование	0,0	0,4	0,1	0,1	0,4
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	0,7	1,6	2,1	2,2	2,6
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	0,1	0,1	0,4	0,4	0,5
ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Так, самыми существенными отраслями является торговля, строительство, обрабатывающие производства, деятельность по операциям с недвижимым имуществом, сельское хозяйств, рыболовство, транспортировка и хранение, здравоохранение.

На современном этапе развития экономики российские предпринимательские структуры, как правило, сталкиваются с:

– несовершенством законодательства, а именно нестабильностью законодательной базы, в которой преобладают существенные законодательные пробелы, которые непосредственно касаются дефицита правовых гарантий равенства всех форм собственности, защиты частной собственности, внутренней противоречивостью законов;

– несовершенством налоговой системы;

– бюрократией;

– отсутствием надежной системы государственной и общественной поддержки предпринимательской деятельности;

– несовершенством инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности.

Таким образом, в целях дальнейшего успешного развития малого предпринимательства в современной России необходимо обеспечить оптимальное сочетание интересов государства, потребителей и субъектов предпринимательской деятельности. Одним из перспективных направлений поддержки предпринимательства может быть стимулирование кооперации малого и крупного бизнеса, а именно установления сотрудничества и взаимопомощи малых и крупных фирм. Такая интеграция влечет за собой формирование следующих организационных форм: лизинг, франчайзинг, долгосрочные контакты на поставки комплектующих под определенные финансовые гарантии и т. д. Формами государственной поддержки малых предприятий должны стать оказание финансовой помощи, финансирование программ поддержки и развития малого бизнеса, предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности, льготное кредитование и страхование субъектов малого бизнеса, предоставление малым предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд и другие формы поддержки.

Литература

1. Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. – СПб: Издательство: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2001. – 231 с.

2. Багратуни К.Ю. Теория и практика государственной поддержки развития малого бизнеса: монография / К.Ю. Багратуни, М.В. Данилина. М.: Русайнс, 2015. – 162 с.

3. Бессонова О.В. Развитие банковского сектора в регионах Российской Федерации / О.В. Бессонова, В.В. Вихарев // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции. – Курск: Издательство ЮЗГУ, 2019. – С. 55–61.

4. Вихарев В.В. Экономика качества или системный подход к управлению бизнесом – основа роста экономики России / В.В. Вихарев // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях / Под редакцией: О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, З.М. Хашевой, В.В. Сорокожердьева, 2010. – С. 121–128.

5. Вихарев В.В. Системный подход к управлению бизнесом / В.В. Вихарев, В.А. Семидоцкий // Экономическое развитие России на современном этапе. – Краснодар, 2010. – С. 38–41.

6. Дашевская И.Ф. Взаимодействие банковского сектора с субъектами малого и среднего бизнеса / И.Ф. Дашевская // Труд и соц. отношения. – 2015. – № 11. – С. 142–146.

7. Дегтярев А.Н. Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования / А.Н. Дегтярев, Р.И. Маликов, К.Е. Гришин // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 83–94.

8. Денисенко Т.А. Проблемы развития малого бизнеса в российской федерации в современных условиях и пути их решения / Т.А. Денисенко, И.В. Мамонова // Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2017. – С. 64–68.

9. Ершов Е.Г. Инновационный бизнес-инкубатор в инфраструктуре поддержки малых предприятий / Е.Г. Ершов // Экономика, статистика и информатика. – 2011. – № 2. – С. 55–59.

10. Игонина Л.Л. Новые тенденции в финансировании инвестиционной деятельности / Л.Л. Игонина // Финансы. – 2001. – № 9. – С. 64–65.

11. Игонина Л.Л. Российские финансовые институты: особенности функционирования и тенденции развития в современных условиях / Л.Л. Игонина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 4(46). – С. 2–9.

12. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебник / Л.Л. Игонина. – М., 2014. – 749 с.

13. Игонина Л.Л. Инвестиционные кредиты коммерческих банков в финансировании реального сектора российской экономики / Л.Л. Игонина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 4-1. – С. 97–101.

14. Малюгина А.А. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства / А.А. Малюгина //Лизинг. Технологии бизнеса. – 2012. – № 5. – С. 37–42.

15. Абрамова М.А. Новые траектории развития финансового сектора России / М.А. Абрамова, О.У. Авис, А.С. Адвокатова и др. – М.: Когито-Центр, 2019. – 368 с.

16. Роженцев С.В. Предпринимательская деятельность: понятие и сущность / С.В. Роженцев, А.И. Числов // Правовое поле современной экономики. – 2012. – № 11. – С. 75–85.

17. Акинин П.В. Российская экономическая модель: содержание и структура / П.В. Акинин, Т.М. Антошкиева, Е.Н. Белкина, В.В. Боджаева и др. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 519 с.

18. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение / Под общей редакцией О.И. Кирикова. – Том. Книга 8. – Воронеж: ВГУ. – 268 с.

19. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения: 28.09.2020).

20. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожередьева. – Краснодар: ООО «Граф Колесник», 2013. – 367 с.

21. Жемерикин О.И. Налоговые риски в предпринимательской деятельности / О.И. Жемерикин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 243–248.

22. Рубин А.Г. Комплексный подход к методам оценки рисков предприятия в условиях нестабильности деловой среды // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 2 (18). – С. 62–64.

23. Сорокожердьев В.В. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России – к эффективной и нравственной экономике (Адлер 2009) / В.В. Сорокожердьев, З.М. Хашева // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 4(47). – С. 144–147.

АНАЛИЗ РЫНКА АУТСОРСИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ[1]

Барановская Т.П., д.э.н., профессор, Вострокнутов А.Е., к.э.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Осуществляя свою деятельность (реализуя бизнес-процессы) любая организация сталкивается с необходимостью концентрации внимания, усилий и ресурсов на основной деятельности. Если это производственная компания, то основными для нее будут процессы производства и именно в них будет идти наибольший процент инвестиций, а на развитии именно этого процесса будет сосредоточено внимание руководства и усилия персонала. Аналогичным образом, если мы имеем дело с торговой компанией, то основные усилия будут сосредоточены на налаживании процессов сбыта, поиска поставщиков и т. д. [3; 6]

Однако, наряду с основными процессами в любой организации реализуются вспомогательные, которые так же играют важную роль в устойчивом функционировании организации. Вспомогательные бизнес-процессы не принимают участие в создании ценностного предложения, но без них деятельность организации невозможна. В любой компании есть бухгалтер, который ведет бухгалтерский, управленческий, налоговый учет, юрист, решающий вопросы юридического обеспечения и представления интересов компании в суде, ИТ-специалист, от квалификации которого зависит надежная поддержка бизнес-процессов средствами информационных технологий.

В зависимости от вида деятельности организации можно насчитать до десяти вспомогательных бизнес-процессов, которые реализуются в организации и, соответственно, на их обеспечение и управление тратится значительное количество финансовых, материальных, временных ресурсов, которые могли бы быть инвестированы в основную деятельность. Решением этого вопроса может стать привлечение внешних специалистов и использование их ресурсов для реализации вспомогательных процессов. По-

[1]Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00127 А)

добное явление в современной практике называется аутсорсинг или услуги аутсорсинга [8].

Модель аутсорсинга бизнес-процессов давно оправдала свою эффективность [1; 5; 8]. Это обуславливается тем, что, например, производственной компании гораздо выгоднее оплатить услуги бухгалтера, чем содержать в штате аналогичную должность, обеспечить рабочее место компьютером, программным обеспечением и другими материальными ресурсами, необходимыми для ведения бухгалтерского учета. Кроме того, располагая собственным бухгалтером компания должна заботиться о его квалификации, надежности и способности осуществлять этот вид деятельности. Тогда как аутсорсинг этого бизнес-процесса позволяет производственной компании получить услугу ведения бухгалтерского учета, без организации рабочего места бухгалтера, оплачивая предоставляемые услуги по тарифу, оговоренному в контракте. Также следует отметить, что компания, предоставляющая подобную услугу, является профессионалом в области организации этого бизнес-процесса, располагает соответствующими ресурсами и квалифицированными кадрами.

Таким образом, компания-клиент получает услугу ведения бухгалтерского учета, экономит ресурсы и средства, инвестируя их развитие основных процессов, а компания-аутсорсер (поставщик услуг) оказывает услугу по ведению бухгалтерского учета в компании клиента, получая за это вознаграждение.

Естественно, у одной компании разные процессы могут быть отданы на аутсорсинг. Речь не идет о предоставлении аутсорсинговых услуг только для бухгалтерского учета. Компания может реализовывать все вспомогательные процессы, используя модель аутсорсинга, применяя ее даже и для некоторых основных процессов.

Современная практика менеджмента предусматривает классификацию аутсорсинговых услуг на аутсорсинг бизнес-процессов и аутсорсинг в области информационных технологий (ИТ-аутсорсинг). Классификация видов аутсорсинговых услуг приведена на рисунке 1 [8].

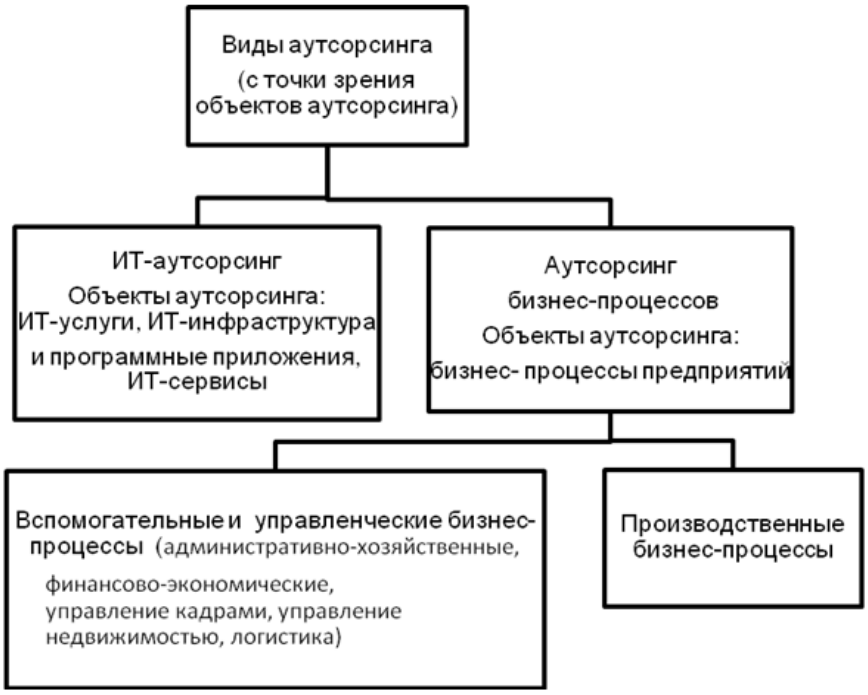


Рис. 1. Классификация видов аутсорсинговых услуг

Анализ рынка аутсорсинговых услуг в России показывает стабильный рост объемов оказания услуг. На рисунке 2 приведена динамика рынка аутсорсинговых услуг России за период 2015–2019 гг. и прогнозом на 2020 г.

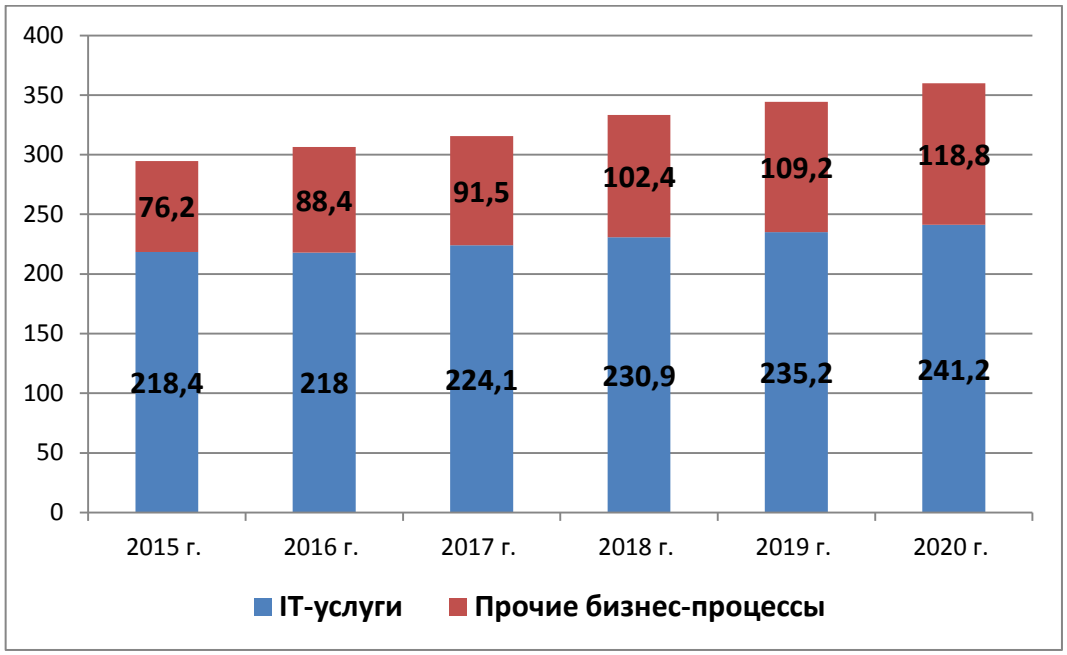


Рис. 2. Динамика рынка аутсорсинговых услуг России за период 2015–2019 гг. и прогнозом на 2020 г., млрд руб.

Как видно из диаграммы, объем рынка аутсорсинговых услуг в 2019 г. составил около 350 млрд рублей, при этом по мнению экспертов ожидается дальнейший рост, хотя его темпы снижаются. Снижение темпов роста обуславливается спадом основного рынка, в связи с распространением короновирусной инфекции. Однако, несмотря на этот факт, популярность и востребованность аутсорсинговых услуг остается на неизменном уровне, что говорит о возможном ускорении темпов роста при общей стабилизации экономики страны. Кроме того, следует заметить, что наибольший удельный вес в объеме рынка аутсорсинговых услуг занимает ИТ-аутсорсинг (более 50%).

Анализ рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов позволил выделить два основных субъекта: компания-получатель (клиент) и компания-поставщик услуги (аутсорсер). При этом компания-поставщик может выступать и в качестве компании-клиента. Например, компания оказывает услуги ИТ-аутсорсинга, т. е. является компанией-поставщиков на рынке услуг, но при этом свой собственный бизнес-процесс бухгалтерского учета передала на аутсорсинг.

Кроме того, можно выделить компании-брокеры, в качестве которых выступают компании-консультанты или консалтинговые компании. Их услуги заключаются в проведении анализа деятельности компании-клиента на предмет оптимизации расходов или бизнес-процессов, а в качестве рекомендаций могут выступать продвижение услуг компаний-поставщиков услуг аутсорсинга. По сути компания-брокер заключает с компанией-поставщиком партнерские соглашения. Количество партнёрских отношений накапливается, и компания-брокер может осуществлять выбор одной из них для компании-клиента по параметрам качества оказываемых услуг, стоимости и др. Иными словами, компания-брокер осуществляет выбор наиболее подходящего поставщика аутсорсинговых услуг для компании-клиента.

Характеристика субъектов рынка аутсорсинговых услуг приведена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика субъектов рынка аутсорсинговых услуг

№	Наименование субъекта	Характеристика субъекта
1	Компания-клиент	Компания, желающая передать бизнес-процесс на аутсорсинг. Взаимодействует с субъектами: компания-поставщик, компания-брокер
2	Компания-поставщик	Компания, предоставляющая услуги аутсорсинга бизнес-процессов. Взаимодействует с субъектами: компания-клиент, компания поставщик-клиент, компания-брокер
3	Компания поставщик-клиент	Компания, которая с одной стороны, оказывает услуги аутсорсинга бизнес-процессов, с другой стороны, сама передает свой бизнес-процесс на аутсорсинг. Взаимодействует со всеми субъектами рынка
4	Компания-брокер	Компания, предоставляющая консалтинговые услуги, связанные с анализом деятельности компаний-клиентов и выработкой рекомендаций по повышению эффективности их функционирования. Осуществляет помощь в подборе компаний-поставщиков. Компания-брокер находится в партнерских отношениях с компаниями-поставщиками

Проведя анализ рынка услуг аутсорсинга бизнес-процессов был получен вывод о том, что на сегодняшний день рынок является развивающимся и насыщенным, представлен множеством игроков, однако, несмотря на этот факт существуют сдерживающие факторы его развития. К таковым можно отнести:

1. Недоверие к модели аутсорсинга бизнес-процессов. Этот фактор связан с тем, что компании-клиенты негативно относятся к факту передачи информации об их деятельности сторонней организации, расценивая это как риск утечки информации, ее представление в правоохранительные и другие контролирующие органы. К подобным организациям можно отнести «теневой» сектор экономики [1–3].

2. Недоверие к компаниям-поставщикам, низкое качество услуг. Ввиду того, что рынок услуг аутсорсинга бизнес-процессов является развивающимся, большинство его игроков (компаний-поставщиков) не накопили соответствующий опыт в организации предоставления подобных услуг, не сформировали технологическую базу (инфраструктуру), и как следствие, качество предоставляемых услуг является низким. С другой стороны, удовлетворительное или хорошее качество услуг на начальном этапе при увеличении клиентской базы и игнорировании процессов развития со стороны компаний-поставщиков (стратегия «снятие сливок») может привести также к понижению качества услуг. Как в первом, так и во втором случае, компания-клиент либо получает услуги низкого качества, либо расторгает контракт [4; 8; 10].

3. Повышенные тарифы на услуги. Компании-поставщики, которые сформировали технологическую базу (инфраструктуру), а также другие необходимые для оказания услуг ресурсы, в целях повышения эффективности своей деятельности, выставляют тарифы на услуги выше рыночных, делая их недоступными для преобладающего большинства участников рынка [9].

4. Отсутствие методического обеспечения процесса передачи услуг на аутсорсинг. Каждый игрок рынка является уникальным и может располагать разным ресурсным обеспечением своих бизнес-процессов. Соответственно, нужна методика, позво-

ляющая определить о необходимости передачи того или иного процесса компании-клиента на аутсорсинг. Существует ряд методик, но они практически не применимы в условиях российской экономики [7; 10].

5. Отсутствие унификации и стандартизации. На сегодняшний день отсутствует унификация услуг аутсорсинга, что приводит к разночтению и путанице в определении сути услуги и организации процесса ее оказания. Компании-клиенту достаточно сложно осуществить подбор альтернативных вариантов, провести их анализ и выбрать соответствующего поставщика. Кроме того, процесс оказания услуг не стандартизован, следовательно, каждая компания-поставщик организует процесс оказания услуг в соответствии со своей компетенцией [4; 5; 8].

6. Отсутствие достаточного юридического обеспечения процесса оказания услуг аутсорсинга. Сама модель оказания аутсорсинговых услуг не нашла закрепления в правовом пространстве РФ. Соответственно, сделка между участниками рынка оформляется с использованием типовых договоров, в которых не указывается большое количество нюансов и особенностей процесса, что приводит к разногласиям между сторонами [5, 12-13].

Таким образом, проведя исследование и анализ рынка аутсорсинга бизнес-процессов можно сделать вывод, что рынок услуг аутсорсинга бизнес-процессов имеет положительные темпы роста, что говорит о его развитии. При этом актуальной задачей, обеспечивающей дальнейшее развитие этого сегмента экономики, является разработка методик и моделей, обеспечивающих принятия управленческого решения, связанного с передачей бизнес-процесса на аутсорсинг.

Литература

1. Алиева М.З. Аутсорсинг бюджетных услуг: теория и практика: монография / М.З. Алиева [и др.]; под ред. Набиева Р. А. – Астрахань, 2012.
2. Барановская Т.П. Исследование HRM-систем: анализ рынка, выбор и внедрение для компаний среднего и крупного бизнеса // Т.П. Барановская, А.Е. Врострокнутов, В.С. Березовский // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – № 115. – С. 707–729.
3. Барановская Т.П. Теория систем и системный анализ (функционально-структурное моделирование) / Т.П. Барановская, Р.Г. Симонян, А.Е. Врострокнутов. – Краснодар, 2011.
4. Каганова С.Д. Аутсорсинг как инструмент формирования и укрепления конкурентных преимуществ предприятия / С.Д. Каганова // Экономика промышленности. – 2012. – № 3–4(59–60). – С. 228–231.
5. Кузнецова Ю.В. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными торговыми сетями: монография / Ю.В. Кузнецова, А.С. Сахаров. – Нижний Новгород, 2015.
6. Лойко В.И. Методологические аспекты разработки и комплексной оценки организационных структур системы управления корпоративными интегрированными структурами / В.И. Лойко, Т.П. Барановская, А.Е. Врострокнутов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 132. – С. 906–925.
7. Мансурова Н.А. Поддержка принятия управленческих решений при переходе на IT-аутсорсинг / Н.А. Мансурова, Ю.О. Румянцева // Экономические исследования. – 2015. – № 4. – С. 2.

8. Рудая И.Л. Аутсорсинг: методология и практика: монография / И.Л. Рудая. – Самара, 2009.

9. Сторожук В.А. Аутсорсинг как способ минимизации затрат предприятия / В.А. Сторожук // Молодой ученый. – 2016. – № 5(109). – С. 416–417.

10. Стреха А.А. Методическое обеспечение передачи на аутсорсинг бюджетных услуг в системе государственного и муниципального заказа / А.А. Стреха // Транспортное дело России. – 2011. – № 9. – С. 52–56.

11. Комарова И.П. Парадоксы устойчивой конкурентоспособности компаний: отраслевая специфика / И.П. Комарова, В.Л. Устюжанин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 168–178.

12. Рубин А.Г. Системный подход как инструмент оценки эффективности менеджмента предприятия / А.Г. Рубин, Д.А. Рубин, О.Ю. Рубина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 7(417). С. 141–146.

13. Турицын Д.А. Регулирование коммерческого оборота между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой: законодательный и практический аспект/ Д.А. Турицын // Правовая парадигма. – 2018. – Т. 17. – № 1. – С. 158–165.

14. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Васильева Л.Ф., д.э.н., профессор, Маничкина М.В., к.э.н., доцент,
Купина В.В., к.э.н., доцент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Краснодар

В настоящее время стратегический маркетинг играет все более важную роль для успешной финансово хозяйственной деятельности предприятия. Для обеспечения благоприятного развития и повышения конкурентоспособности также необходимо изучить его внутреннюю и внешнюю среду. В этих целях применяется маркетинговый анализ, который позволяет обозначить проблемы и найти оптимальные пути их решения.

Маркетинговый анализ представляет собой анализ информации, полученной в результате различных маркетинговых исследований в целях принятия решений относительно маркетингового комплекса и поведения предприятия на конкурентном рынке [2].

Далее рассмотрим основные этапы маркетингового анализа фирмы, состоящие из 4 этапов:

1. Планирование маркетингового исследования (заключается в постановке задач маркетингового исследования, определении целевой аудитории, определении места исследования, выборе инструментов для проведения исследования, составлении бюджета, разработке плана мероприятий).
2. Сбор информации.
3. Анализ собранной информации.
4. Интерпретация полученных данных в отчет.

Различают следующие виды и методы маркетингового анализа, подробно описанные на рисунке 1 [1].

Рис. 1. Виды и методы маркетингового анализа

Еще одним важным методом стратегического планирования является SWOT- анализ. Его сущность заключается в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности), Threats (угрозы) [3].

После визуализации данных с помощью таблицы, основные выводы должны анализа должны быть согласованы между собой и сведены в матрицу решений. Для этого необходимо разработать стратегии SWOT-анализа, которые могут быть представлены следующим образом:

1. Сильные стороны + возможности (стратегия прорыва). Необходимо соотнести преимущества и возможности, детально расписать как «сила» компании может реализовать предоставленные возможности;

2. Сильные стороны + угрозы). Необходимо соотнести сильные стороны и угрозы и описать, с помощью каких преимуществ бизнеса можно уйти от возникших угроз и снизить риски;

3. Слабые стороны + возможности. Необходимо соотнести слабости с возможностями и показать эффект, как можно уйти от слабостей бизнеса и превратить их в сильные стороны;

4. Слабые стороны + угрозы (стратегия выживания). Необходимо соотнести слабости и угрозы и отразить в таблице, как с помощью ликвидации слабостей можно снизить выявленные угрозы.

Так, разработка стратегии по результатам аналитики сводится к основным правилам: уход от слабых сторон бизнеса и использование силы по максимуму.

Далее проведем маркетинговый анализ ПАО «Магнит» с помощью PESTEL-анализа и SWOT-анализа.

Начнем с такого инструмента, как PESTEL-анализ. Для этого необходимо выделить ряд факторов, приведенных в таблице 1, оказывающих определенное влияние на деятельность предприятия. В результате это поможет найти способы решения сокращения количества угроз и увеличения веса возможностей. Такой анализ компании необходимо проводить хотя бы раз в год.

Таблица 1

Применение PESTEL-анализа на примере ПАО «Магнит»

Описание фактора	Влияние фактора	Экспертная оценка					Средняя вероятность изменения фактора	Относительное влияние фактора с учетом вероятности его изменений и воздействия всех факторов
		1	2	3	4	5		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Политические факторы								
Ужесточение государственного контроля за деятельностью бизнес субъектов и штрафные санкции	2	5	3	3	4	5	4	0,24
Отсутствие поддержки со стороны государства	1	3	3	4	3	4	3,4	0,1
2. Экономические факторы								
Снижение уровня располагаемых доходов населения	3	5	5	4	5	5	4,8	0,44
Рост курса иностранной валюты	3	4	4	4	3	4	3,8	0,35
Рост цен на сырье	3	3	3	4	5	3	3,6	0,33
Угроза экономической нестабильности	2	5	5	4	5	4	4,6	0,28
Рост инфляции	2	3	3	3	4	3	3,2	0,19

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Агрессивный маркетинг со стороны конкурентов	1	3	3	3	2	3	2,8	0,1
3. Социально-культурные факторы								
Увеличение количества покупок через интернет	2	5	5	5	4	5	4,8	0,29
Влияние СМИ	1	2	2	3	4	3	2,8	0,1
Снижение уровня жизни основной массы населения в связи с пандемией	1	4	4	4	3	5	4	0,12
Повышенные требования к качеству продукции и уровню сервиса	3	5	5	5	4	5	4,8	0,4
4. Технологические факторы								
Развитие электронной коммерции	3	5	5	5	5	5	5	0,45
Привлечение клиентов к мобильным приложениям ритейлера	3	5	4	5	5	5	4,8	0,44
5. Экологические факторы								
Влияние пандемии на потребительский спрос	3	5	5	5	5	5	5	0,45
Общий итог	33						61,4	

Таким образом, чем выше реальная значимость фактора (столбец 5), тем больше усилий нужно предпринять, чтобы снизить уровень его негативного влияния на деятельность предприятия и максимально использовать его положительное влияние. Исходя из данных таблицы наиболее сильное воздействие оказывают технологические (положительное), экономические и экологические факторы (отрицательное).

Так, в результате пандемии произошло снижение реальных располагаемых доходов населения и привело к изменению корзины потребляемых продуктов в отрасли, увеличению потребительского спроса на более дешевые товары с длительным сроком хранения (бытовая химия, крупы, макароны, мясные консервы и т.п.). Соответственно, для того, чтобы минимизировать влияние данного фактора магазину следует пересмотреть ассортиментный портфель, сократить линейки дорогих товаров и провести акции или спец. предложения. Также не следует повышать цены на дешевые товары [5].

Таким образом, у предприятия не только появляется возможность оценить негативное и положительное влияние факторов, но и назначить ответственных по контролю за их изменением. К некоторым событиям предприятие будет готово заблаговременно и проявить более быструю реакцию и большую гибкость, чем у конкурентов.

Однако PESTEL-анализ может иметь как достоинства, так и недостатки:

1. Анализ должен проводиться регулярно для того, чтобы быть эффективным;
2. Взгляды экспертов, которые проводят данный анализ, на воздействие определенных факторов является субъективным, а, значит, существует опасность неправильного принятия решений.

3. Предприятия часто сокращают количество сотрудников, участвующих в проведении PESTEL-анализа по причине нехватки времени и лишних затрат. Это значительно снижает эффективность данного инструмента, так как может быть потерна ключевая перспектива для принятия решений.

PESTEL-анализ является отправной точкой для формирования SWOT анализа.

Далее рассмотрим SWOT- анализ, который может быть представлен в форме матрицы, показанной в таблице 2.

Таблица 2

Построение матрицы SWOT на примере ПАО «Магнит»

Сильные стороны	Слабые стороны
– большая клиентская база; – значительные объемы поставок; – хорошая репутация фирмы на рынке; – высокая узнаваемость бренда; – гибкая ценовая политика и ассортиментная матрица; – эффективная бизнес модель, которая позволяет быстрыми темпами увеличивать количество магазинов; – высокий оборот продаж.	– нехватка квалифицированного персонала; – высокая текучесть кадров; – нехватка складских помещений; – невысокая сумма среднего чека.
Возможности	Угрозы
– переход на принцип CVP; – создание системы скидок и спец. предложений; – работа с ассортиментом на основе социологии и «больших данных»; – борьба с текучестью кадров; – расширение диапазона новых товаров.	– рост числа конкурентов на рынке; – снижение доходов населения; – сложность в управлении, обусловленная широкой сетью магазинов; – снижение репутации.

Таким образом, исходя из приведенного анализа для развития данной сети магазинов, можно предложить следующее:

1. Расширение ассортимента продукции для привлечения большего числа клиентов;
2. Принятие на работу квалифицированных сотрудников, обучение новых и постоянная мотивация уже сформированной команды;
3. Проведение большего количества акций, скидок, розыгрышей для привлечения внимания потенциальных клиентов и повышения конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, маркетинговый анализ деятельности предприятия является одной из важнейших составляющих управления коммерческой организацией, и от того, насколько правильно и точно он будет проведен зависит уровень успешности и конкурентоспособности организации.

Литература

1. Маркетинговый анализ предприятия, методы и этапы проведения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://blog.molodost.bz/advanced/marketingovyy-analiz-kompanii (дата обращения: 11.10.2020).

2. Понятие маркетингового анализа деятельности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=555340 (дата обращения: 12.10.2020).
3. Понятие и сущность PESTEL-анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vc.ru/u/389356-biplane24/108707-chto-takoe-analiz-pestel-i-kogda-on-primenyaetsya (дата обращения: 12.10.2020).
4. SWOT-анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://livepage.pro/blog/swot-analysis.html (дата обращения: 10.10.2020).
5. Васильева Л.Ф. Использование современных управленческих технологий на предприятиях малого бизнеса / Л.Ф. Васильева, С.К. Васильев, М.В. Маничкина, В.В. Купина // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – Краснодар, 2014. – № 104. – С. 197–210.
6. Новикова Е.С. Влияние цифровой экономики на подходы в ценообразовании сетевых благ / Е.С. Новикова // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 203–209.

ОЦЕНКА И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Вихарев В.В., ст. преподаватель
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Малое предпринимательство является важнейшим элементом социально-экономической системы любой страны. В сложившихся в 2020 г. условиях пандемии COVID-19, поддержка малого бизнеса становится жизненно важной и приоритетной задачей, ввиду высокой социальной значимости порождаемых ею проблем, таких как падение платежеспособного и инвестиционного спроса, безработица, сокращение реальных располагаемых доходов наседания и в конечном итоге ухудшение качества жизни граждан страны.

В России к малому бизнесу относятся предприятия с численностью персонала до 100 чел. и с выручкой до 800 млн. руб. в год [1]. Малое предпринимательство способствует развитию конкуренции [21], среднего класса [16], выступает как важнейший источник бюджетных поступлений [13; 20], учувствует в создании новых рабочих мест [17], способствует реализации творчества и предпринимательской инициативы. На развитие малого предпринимательства оказывают влияние следующие факторы: инвестиционный климат [11; 12] развитость банковской системы и доступность кредита [2], доступность небанковских источников финансирования [10], эффективность программ господдержки [4], предпринимательская культура и уровень менеджмента [6, 7], развитие инноваций [3, 9], институциональная инфраструктура [14; 18], а также правовой, политической, социальной и природно-климатической сред [5].

В Краснодарском крае число малых предприятий росло с 2012 по 2016 гг., а последующие годы сокращалось (рисунок 1).

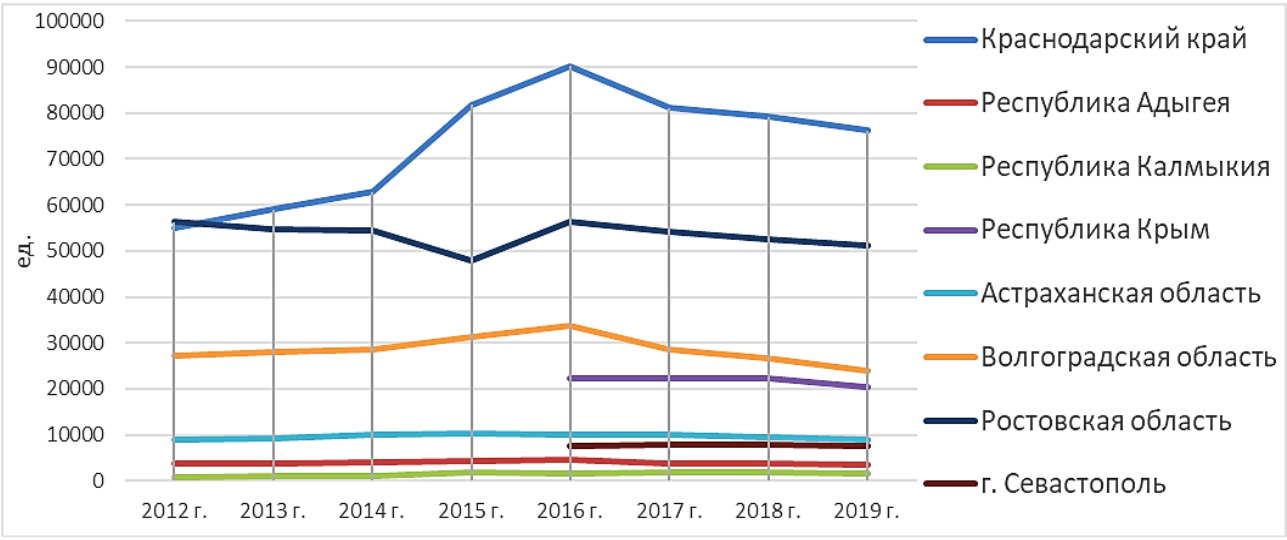


Рис. 1. Динамика малых предприятий в Краснодарском крае,
в сравнении с другими регионами ЮФО за 2012–2019 гг., ед. [19]

В 2019 г. в регионе было ликвидировано более 24 тыс. малых предприятий, что больше половины от числа ликвидированных во всем ЮФО (рисунок 2).

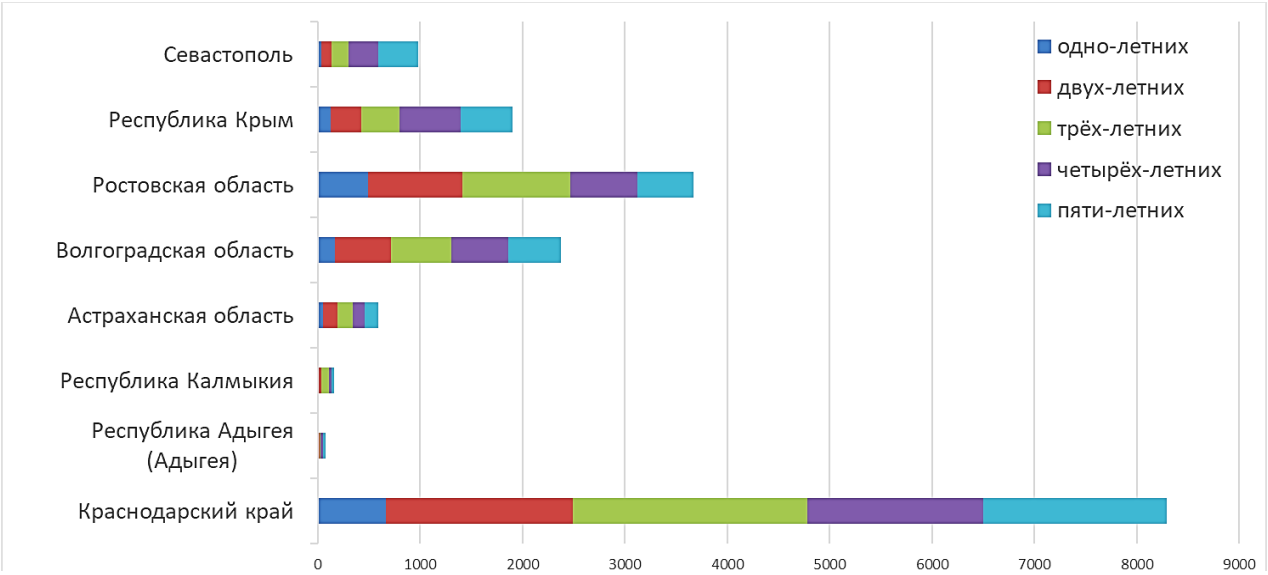


Рис. 2. Динамика ликвидированных предприятий малого предпринимательства
в Краснодарском крае, по сравнению с другими регионами ЮФО за 2019 г., ед. [19]

По соотношению числа малых предприятий на 1000 чел. экономически активного населения в экономике край значительно опережает средние значения по России (рисунок 3).

Создание институциональной инфраструктуры развития малого бизнеса является ключевым и базовым условием эффективной поддержки создания новый и развития существующих малых предприятий. Понятие институт в узком смысле употребляется для обозначения определённого класса организаций. К созданным в регионе объектам инфраструктуры поддержки малого бизнеса стоит отнести: Центр поддержки предпринимательства, Фонд развития бизнеса, Центр координации поддержки экспорта, Фонд развития промышленности, Фонд микрофинансирования Краснодарского края.

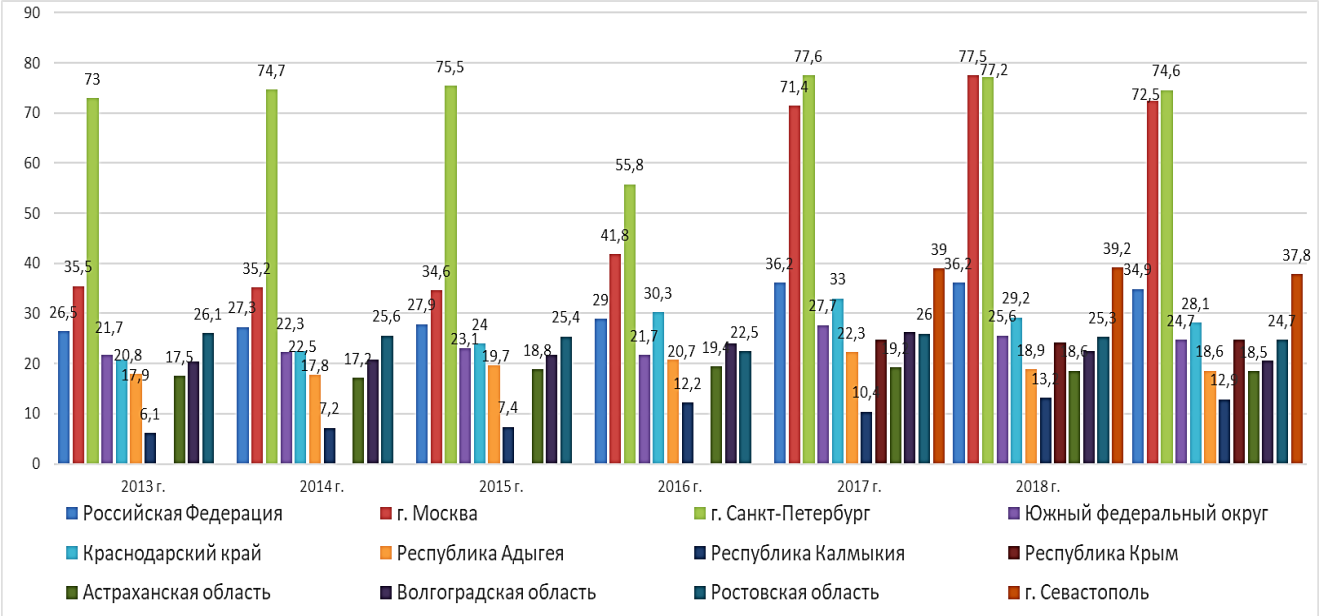


Рис. 3. Соотношение субъектов малого предпринимательства на 1000 чел. экономически активного населения [19]

Рассмотрим деятельность каждого из них более подробно. Центр поддержки предпринимательства Краснодарского края создан для оказания информационно-консультационной поддержки малого и среднего бизнеса Краснодарского края (таблица 1).

Таблица 1

Формы поддержки малых предприятий Центра поддержки предпринимательства Краснодарского края

Форма поддержки	Открытие малого бизнеса	Развитие малого бизнеса
1	2	3
Консультации	– регистрация ИП; – выбор организационно-правовой формы, формы собственности; – постановка учета; – выбор системы налогообложения; – составление финансовой отчетности; – составление налоговой отчетности; – по налоговым льготам; – по возможностям информационных платформ поддержки малого бизнеса; – по программам субсидирования.	– финансовое планирование; – юридическое консультирование; – маркетинговое консультирование; – патентно-лицензионному сопровождение деятельности бизнеса; – организация сертификации; – информационное сопровождение деятельности; – по программам субсидирования предпринимателей.
Услуги	– разработка бизнес-планов; – разработка сайтов; – разработка корпоративного стиля; – регистрация товарного знака.	– разработка бизнес-планов; – разработка сайтов; – разработка корпоративного стиля; – регистрация товарного знака; – анализ деятельности и выбор стратегии развития бизнеса;

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Обучение	– проект «Школа молодого предпринимателя»; – образовательные проекты Центра поддержки предпринимательства (семинары, круглые столы, конференции, бизнес-тренинги).	– проект «Школа молодого предпринимателя»; – образовательные проекты Центра поддержки предпринимательства (семинары, круглые столы, конференции, бизнес-тренинги); – программа Корпорации МП «Азбука предпринимательства»
Имущественная поддержка	– предоставление офисов.	– предоставление офисов.
Финансовая поддержка	– микрозаймы на срок до 2 лет: 5,75%, до 700 тыс. руб.	– микрозаймы на срок до 3 лет: 7%, до 5 млн руб.; – поручительства по кредитам, банковским гарантиям.

Фонд развития бизнеса Краснодарского края выдает поручительства по банковским кредитам и банковским гарантиям (при недостаточности собственного залогового обеспечения) для субъектов малого и среднего бизнеса региона. Порядок получения субъектами малого предпринимательства поручительства УНО «Фонд развития бизнеса Краснодарского края» представлен на рисунке 4.

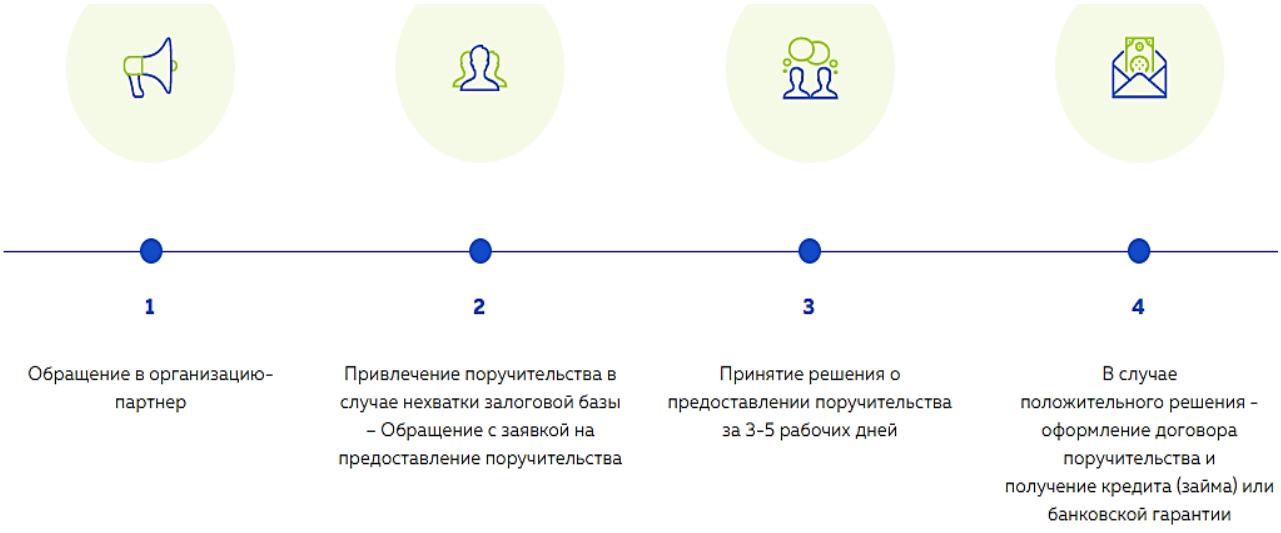


Рис. 4. Порядок получения малым бизнесом поручительства УНО «Фонд развития бизнеса Краснодарского края»

Центр координации поддержки экспорта оказывает содействие при выходе предприятий региона на международные рынки посредством взаимодействия с Минэкономразвития России. Кроме того, центр организует обучающие и образовательные программы, и координирует программы поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере экспорта. Цели деятельности Центра координации поддержки экспорта:

– увеличение объемов несырьевого неэнергетического экспорта в регионе;
– увеличение экспорта услуг края;

– вовлечение новых субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края в экспортную деятельность, ее развитие и популяризация.

– расширение отраслевой диверсификации экспорта Краснодарского края;

– расширение географии поставок субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории субъекта Российской Федерации.

Далее проанализируем возможности еще одного института развития малого предпринимательства – Фонда микрофинансирования Краснодарского края. Для субъектов малого бизнеса края действуют 15 реализуемых им льготных программ микрофинансирования с лимитом до 5 млн руб., и по ставкам от 0,1 до 6 % годовых, что при существующей рыночной конъюнктуре можно считать привлекательными условиями и эффективными мерами поддержки малого бизнеса в регионе (таблица 2).

Таблица 2

Программы микрофинансирования малого предпринимательства, реализуемых Фондом микрофинансирования Краснодарского края

Программа	Сумма микро-займа, тыс. руб.	Ставка, % годовых	Срок, мес.	Льготное погашение основного долга
Старт	100–3000	2–4	7–36	до 12 мес.
Бизнес-оборот	100–5000	5,5	3–24	–
Бизнес-инвест	100–5000	5,5	3–36	–
Фермер	100–000	5,5	3–24	до 9 мес.
Ремесленник	100–5000	5,5	3–24	до 6 мес.
НовоТех	100–5000	5,5	3–36	–
Развитие и инновации	100–5000	5,5	3–36	до 6 мес.
Промышленник	500–5000	1–5,5	7–36	до 6 мес.
С/х Кооператив	100–5000	4,0	3–36	до 9 мес.
Специальный (ЧС)	100–1500	1,0	3–24	до 12 мес.
Специальный (Опора)	100–3000	1-3	3–24	до 12 мес.
Отельер	100–5000	5,5	3–36	до 9 мес.
Беззалоговый	100–1000	6,0	–	–
Антикризисный 1-1-1	100–2000	1	3–24	до 12 мес.
Антикризисный 0,1-1-1	100–1000	0,1	3–24	до 12 мес.

Фонд развития промышленности Краснодарского края предоставляет субъектам малого бизнеса (функционирующим в сфере промышленности) льготные условия финансирования путем предоставления целевых займов от 3 до 100 млн руб., по ставкам от 1% до 6% годовых, на срок от 3 до 7 лет, тем самым стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики региона.

Для информационного обеспечения развития малого предпринимательства в Краснодарском крае создан и функционирует информационный портал «Малый бизнес Кубани» по адресу: http://www.mbkuban.ru.

Несмотря на развитую инфраструктуру, в экономике Кубани по-прежнему идентифицируются институциональные, финансовые и инфраструктурные дисфункции [], которые сдерживают ее диверсификацию и устойчивый качественный экономический рост, который может быть обеспечен лишь развитием инноваций. Инновации (прежде всего, технологические) возникают в результате систематической работы в области ис-

следований и разработок (НИОКР), и выступают инструментом обеспечения конкурентоспособности бизнеса. Инновации всегда были приоритетом для крупных корпораций, а в последнее время они стали ключевой задачей и для малого бизнеса. Определяемые как выведение на рынок технологически нового продукта, а также как развертывание технологически нового или улучшенного производственного процесса - технологические инновации также признаны важнейшим элементом обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Поэтому одной из самых больших проблем для малого бизнеса является определение источников инноваций, нужно ли их генерировать самостоятельно или участвуя в институциональных механизмах (альянсы, партнерства, консорциумы и сети стратегического сотрудничества с университетами, исследования учреждения или другие компаниями).

В настоящее время институциональная инфраструктура поддержки малого инновационного бизнеса в регионе (финансовая, кадровая, технологическая, производственная) находится в неразвитом состоянии: она не обеспечивает генерирование инноваций и коммерциализацию результатов НИОКР. Все это ограничивает создание устойчивых, воспроизводящихся цепочек инноваций «фундаментальные исследования – НИОКР (прикладного характера) – коммерческие (бизнес) технологии». В результате, затрудняется процесс модернизации и трансформации экономики региона, воспроизводства научно-инновационного потенциала края. При таком, весьма инерционном тренде развития негативное воздействие институциональный барьеров на региональную экономику будет лишь усиливаться. Ликвидировать институциональные барьеры способно создание системы институтов развития малого инновационного бизнеса в Краснодарском крае. Институты развития малого инновационного бизнеса в целом представляют собой специализированные государственные (или квазигосударственные) компании (корпорации), чья деятельность направлена на ликвидирование «провалов рынка» в области малого инновационного предпринимательства.

Для совершенствования институциональной инфраструктуры развития инновационного малого бизнеса в Краснодарском крае предлагается создать сеть муниципальных институтов развития малого инновационного бизнеса, включающую муниципальные фонды посевного финансирования, бизнес-инкубаторы и муниципальные венчурные фонды (таблица 3)

В качестве условий эффективного функционирования предлагаемых для создания в Краснодарском крае институтов развития малого инновационного бизнеса необходимо обозначить следующие:

– максимальное упрощение и прозрачность регламента подачи заявки на получение гранта малым бизнесом;

– максимальное упрощение и прозрачность процедур управления муниципальных венчурных фондов;

– обеспечение контроля за финансовыми ресурсами, для эффективного их использования, должно быть возложено на бизнес;

– регулирование и контроль за сферой страхования для избежание реализации особо рискованных инновационных стратегий;

– привлечение крупного зарубежного бизнеса для обеспечения трансферта технологий;

– введение менеджмента муниципальных венчурных фондов в советы директоров предприятий, создаваемых при их участии;

– создание и разработка программ подготовки для участников малого инновационного бизнеса;

– корректировка программ поддержки инноваций и механизма их финансирования.

Таблица 3

Перечень предлагаемых для создания в Краснодарском крае институтов развития малого инновационного бизнеса

Характеристика	Муниципальные фонды посевного финансирования	Бизнес-инкубаторы	Муниципальные венчурные фонды
Стадия инновационного цикла	стадия поисковых исследований и НИОКР	стадия стартапов (малых инновационных предприятий), предкоммерческих разработок	от стадии создания стартапов до стадии быстрого роста нового бизнеса
Функции	– финансирование НИОКР; – определение перспективных проектов; – координация деятельности бизнеса; – поиск источников дальнейшего финансирования инновационного проекта.	– обеспечение офисными помещениями, оргтехникой; – информационное сопровождение деятельности; – финансовое консультирование; – юридическое консультирование; – маркетинговое консультирование; – патентно-лицензионное сопровождение деятельности; – организация сертификации и др.	– финансирование действующих проектов, стартапов; – участие в управлении компаниями; – привлечение инвесторов; – поиск партнеров.
Локация	по одному в каждом из 7 городских округов Краснодарского края, и в каждом из 37 муниципальных районов Краснодарского края	по одному или нескольким (по решению органов муниципальной власти) в каждом из 7 городских округов Краснодарского края, и в каждом из 37 муниципальных районов Краснодарского края	по одному в каждом из 7 городских округов Краснодарского края, и в каждом из 37 муниципальных районов Краснодарского края
Форма финансирования	софинансирование проектов на докоммерческой стадии (прибыль не получают)	отсутствует	прямое финансирование (долевое участие в бизнесе), прибыль направляется в финансирование новых инновационных проектов.

При этом следует отметить, что долевое участие государственных и квазигосударственных институтов в венчурных фондах либо в капитале инновационных фирм основано на следующих принципах:

– непропорциональный возврат (вкладывая сопоставимые с бизнесом финансовые ресурсы государство возвращает лишь долю его прибыли);

– эффект рычага (вложения венчурных фондов должны быть достаточными для привлечения инвесторов);

– «тыловая» защита (в случае принятия государством большого числа рисков, инвесторы могут быть склонны к принятию невзвешенных решений, в связи с этим государственное участие должно хеджировать лишь отдельные риски и но не все).

К финансовым инструментам создаваемых в Краснодарском крае институтов развития малого инновационного бизнеса относятся гранты, условно возвращаемые займы, гарантии и страхование, долевое участие, а к административным - информационная поддержка инноваций, кадровое обеспечение, а также создание муниципальной инфраструктуры.

Создание сети муниципальных институтов развития малого инновационного бизнеса, включающих муниципальные фонды посевного финансирования, бизнес-инкубаторы, муниципальные венчурные фонды (по одному в каждом из 7 городских округов и 37 муниципальных районов Краснодарского края) позволит сформировать и нарастить инновационный потенциал малого бизнеса Краснодарского края, изменить структуру экономики региона, улучшить инвестиционный климат в регионе и его инвестиционную привлекательность как на российском, так и на международном уровне.

Литература

1. Анненкова А.А. Государственная поддержка малого предпринимательства: региональные тренды / А.А. Анненкова, М.С. Филичева // Фундаментальные исследования. – 2019. – № 4. – С. 19–25.

2. Бессонова О.В. Развитие банковского сектора в регионах Российской Федерации / О.В. Бессонова, В.В. Вихарев // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. Сборник научных трудов 8-й Международной научно-практической конференции. – Курск: Издательство ЮЗГУ, 2019. – С. 55–61.

3. Борисенко Я.М. Бизнес-инкубатор как эффективный инструмент поддержки малого бизнеса в России / Я.М. Борисенко, К.С. Мухтяев // Фундаментальная и прикладная наука. – 2016. – № 1(1). – С. 11–13.

4. Борисова В.И. Институты государственной поддержки малого предпринимательства / В.И. Борисова // Экономика и социум. – 2019. – № 6(61). – С. 207–210.

5. Бургонов О.В. Совершенствование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства / О.В. Бургонов, А.Д. Кяримова, Е.А. Торгунаков // Экономика и управление. – 2016. – № 6(128). – С. 39–42.

6. Вихарев В.В. Экономика качества или системный подход к управлению бизнесом – основа роста экономики России / В.В. Вихарев // Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях / Под редакцией: О.В. Иншакова, Г.Б. Клейнера, З.М. Хашевой, В.В. Сорокожердьева, 2010. – С. 121–128.

7. Вихарев В.В. Системный подход к управлению бизнесом / В.В. Вихарев, В.А. Семидоцкий // Экономическое развитие России на современном этапе. – Краснодар, 2010. – С. 38–41.

8. Денисенко Т.А. Проблемы развития малого бизнеса в Российской Федерации в современных условиях и пути их решения / Т.А. Денисенко, И.В. Мамонова // На-

циональные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2017. – С. 64–68.

9. Ершов Е.Г. Инновационный бизнес-инкубатор в инфраструктуре поддержки малых предприятий / Е.Г. Ершов // Экономика, статистика и информатика. –2011. – № 2. – С. 55–59.

10. Игонина Л.Л. Новые тенденции в финансировании инвестиционной деятельности / Л.Л. Игонина // Финансы. – 2001. – № 9. – С. 64–65.

11. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебник / Л.Л. Игонина. – М., 2014. – 749 с.

12. Игонина Л.Л. Банки и инвестиционный процесс / Л.Л. Игонина // Финансы и кредит. – 2008. – № 27(315). – С. 2–9.

13. Игонина Л.Л. Оценка эффективности стимулирующих налоговых льгот в системе управления региональными финансами / Л.Л. Игонина, И.В. Мамонова, М.М. Сулейманов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 6(48). – С. 180–192.

14. Малюгина А.А. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства / А.А. Малюгина //Лизинг. Технологии бизнеса. – 2012. – № 5. – С. 37–42.

15. Осипов Ю.М. Постмодерновый мир и Россия / Ю.М. Осипов, Ф.И. Гиренок, А.Г. Дугин, А.И. Колганов и др. – Волгоград: Издательство ВГУ, 2004. – 676 с.

16. Потенциал и перспективы экономического развития России в условиях модернизации / Под редакцией Г.Б. Клейнера, О.Ю. Мамедова, В.В. Сорокожердьева. М.: Издательство Современная экономика и право, 2012. – 426 с.

17. Акинин П.В. Российская экономическая модель: содержание и структура / П.В. Акинин, Т.М. Антошкиева, Е.Н. Белкина, В.В. Боджаева и др. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 519 с.

18. Руденко Л.Г. Модель инфраструктурной поддержки малого предпринимательства / Л.Г. Руденко // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 10. – С. 1431–1442.

19. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения: 28.09.2020).

20. Майбуров И.А. Фискальный федерализм. Проблемы и перспективы развития / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов, К.А. Баннова и др. – М.: Юнити-Дана, 2015 – 415 с.

21. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожередьева. – Краснодар: ООО «Граф Колесник», 2013. – 367 с.

22. Симонян Г.А. О некоторых особенностях развития туризма в России и Франции (на примере Сочи и Ниццы) / Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 214–221.

23. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Воробей Е.К., к.э.н., доцент, Синявская Е.Е., к.э.н., доцент,
Гварлиани Т.Е., д.э.н., профессор
Сочинский государственный университет,
г. Сочи

1. Введение. Стандартом развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.09.2015 №1738-р (далее – Стандарт), предусмотрено поведение мониторинга, который состояния конкурентной среды субъектами бизнеса, предусматривающий, мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках субъекта Российской Федерации и состоянием ценовой конкуренции, и мониторинг удовлетворенности субъектами бизнеса и потребителями товаров, работ и услуг качеством (уровнем доступности, понятности и удобства получения) официальной информации о состоянии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг субъекта.

На территории Краснодарского края сложился санаторно-курортный и туристский рынок товаров и услуг и есть огромный потенциал для его дальнейшего развития. Изучение и мониторинг санаторно-курортного и туристского рынка следует рассматривать в рамках устойчивого развития курортно-рекреационной деятельности как одного из самых социально-ориентированных направлений хозяйственного освоения территории.

2. Материалы и методы. В проведении исследования был использован метод анкетирования. Опрос субъектов бизнеса и потребителей санаторно-курортных и туристских услуг был проведен методом квотной выборки с использованием стандартизированной анкеты. Распределение организаций, участвующих в опросе, осуществлялось по видам экономической деятельности, по численности работающих и сроку осуществления деятельности. В опросе приняли участие субъекты бизнеса, осуществляющие свою деятельность на территории Краснодарского края.

Респонденты в ходе опроса указали, что повлияло на выбор курортов Краснодарского края местом отдыха. Решение отдохнуть на Черноморском побережье было обусловлено почти у 33% респондентов в 2018 и у 27% респондентов в 2019 году природно-климатическими условиями региона. Привлекает туристов отсутствие языковых проблем, возможность оздоровления и лечения, цена, а также положительный опыт предыдущего визита. Как показал опрос, реклама курорта повлияла на выбор места отдыха всего 2,0% респондентов.

Необходимая аргументация выводов достигается посредством применения общенаучных методов анализа и синтеза, дедукции и индукции, научной абстракции и конкретизации.

3. Обсуждение. Исследование источников, из которого туристы обычно получают информацию о санаторно-курортных и туристских услугах свидетельствовали, что более 30% респондентов использовали Горячую линию «Курорты Краснодарского края», а далее по популярности идут реклама по телевидению и информация и аналитические материалы в интернете (таблица 1)

Как показал опрос, рекламой на радио и в периодической печати пользуются в меньшей степени.

Таблица 1

Информационные источники о санаторно-курортных и туристских услугах

Источник информации	2018 год	2019 год
Горячая линия «Курорты Краснодарского края»	31,5%	32,54%
Реклама на телевидении	18,7%	15,67%
Реклама, аналитические материалы в интернете	26,1%	15,67%
Рекомендации турфирм	7,4%	9,68%
Реклама, аналитические статьи в периодической печати	4,9%	8,05%
Реклама на радио	5,9%	7,73%
Советы друзей	3,4%	6,64%
Другое	2,0%	4,03%
Итого	100,0%	100,00%

Санаторно-курортный комплекс Краснодарского края в настоящее время характеризуется следующими показателями, представленными на основе анализа краевой статистики. При этом структура специализированных средств размещения, представленная на рисунке 1, свидетельствует о значительном преобладании в их составе санаториев различной целевой направленности.

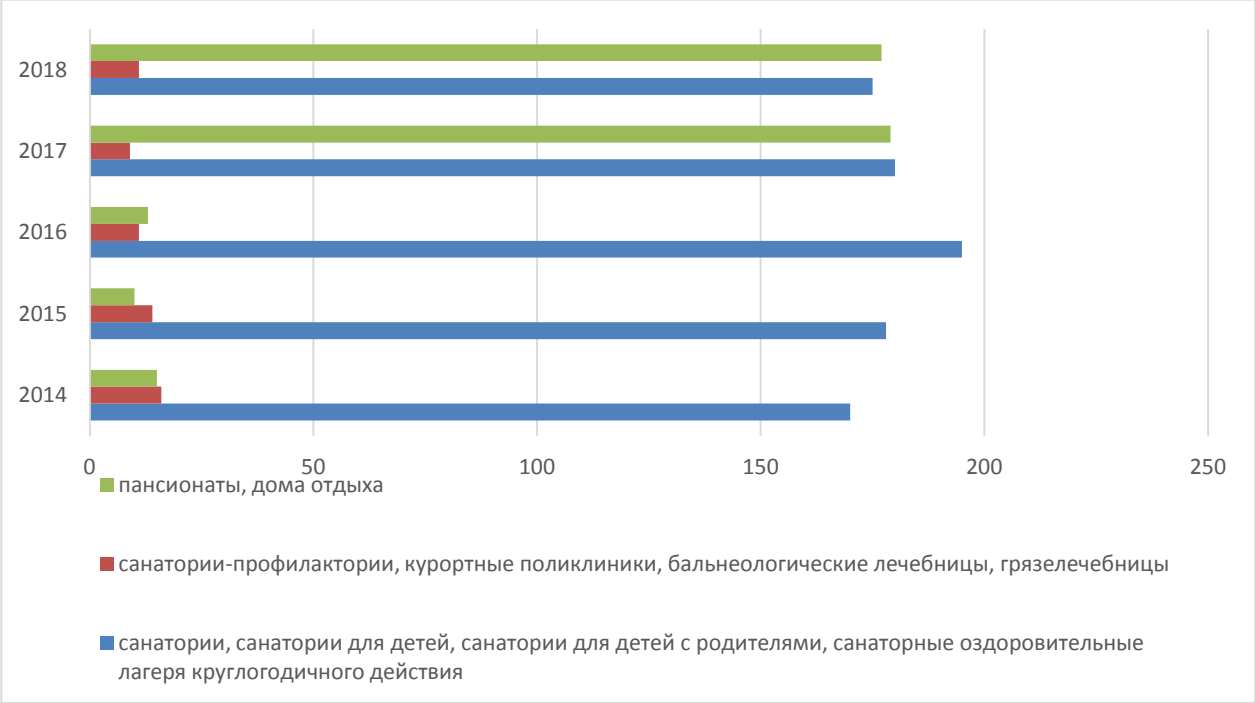


Рис. 1. Структура специализированных средств размещения Краснодарского края

Важным индикатором эффективности средств размещения является коэффициент использования номерного фонда. В таблице 1.3. представлены данные по специализированным средствам размещения, в т. ч. санаторно-курортным организациям. Следует отметить наличие мест для круглогодичного размещения, поскольку сезонность является одним из негативных факторов, влияющих на эффективность работы средств размещения и СКО в частности. В санаторно-курортных организациях доля таких мест самая высокая – 75%. При этом и показатель использования наличных мест выше

среднего по всем видам специализированных средств размещения. Данный показатель подтверждается и экспертами – 40% номерного фонда СКО не используется.

Один из популярных и важных вопросов является – где туристы предпочитают размещаться. Так, в гостевых домах – такой ответ дали 25% опрошенных в 2018 году и 23% – в 2019 году, отелях или у родственников – 23,8% и 14,9% в 2018 году и в отелях и апартаментах 15,59% т 13,54% в 2019 году соответственно (таблица 2). Наименее предпочтительны среди отдыхающих, с одной стороны, самые дорогие средства размещения – виллы, а с другой, санатории и хостелы – размещения эконом класса.

Таблица 2

Предпочтения респондентов по типам размещения

Какой тип размещения Вы выбрали?	2018 год	2019 год
Гостевой дом	25,0%	23,21%
Отель	23,8%	15,59%
Апартаменты	10,1%	13,54%
Проживание у родственников	14,9%	11,95%
База отдыха, турбаза, кемпинг	7,7%	9,22%
Сетевой отель	6,5%	7,51%
Хостел	4,8%	6,48%
Вилла	3,0%	5,46%
Санаторий, пансионат	1,8%	4,10%
Другое	2,4%	2,96%
Итого	100%	100.00%

При организации питания большинство респондентов (34,4% и 22,9% опрошенных в 2018 и 2019 годах соответственно) предпочитают не привязывать себя к определенному типу. Среди наиболее популярных типов питания выделяется включенный завтрак и трехразовое питание.

Анализ показал, что наивысшую оценку качества получили услуги по питанию и размещению. Данная оценка качества услуг в местах размещения вызывает удовлетворение, поскольку позволяет считать, что уровень подготовленности персонала соответствует высоким стандартам обслуживания. Качество услуги приводит к удовлетворению потребителей, а довольные потребители лучше относятся к организации, предоставляющей качественную услугу. При достижении требуемого имиджа организации потребителя становится легче удовлетворить, т. е. эффект положительной обратной реакции проявляется в том, что люди ожидают хорошего обслуживания от организации с хорошим имиджем.

Пешие прогулки и пляжное времяпровождение на отдыхе – самые популярные занятия, их предпочитают 36,4% и 37,14% респондентов в 2018 и 2019 годах, на втором месте – экскурсии. Таким образом, для санаторно-курортных территорий крайне важна развитая пляжная инфраструктура, благоустроенные терренкуры. Как видно на рисунке 2 занятие спортом, активный отдых (лыжи, велосипеды) предпочитают всего менее 10% респондентов.

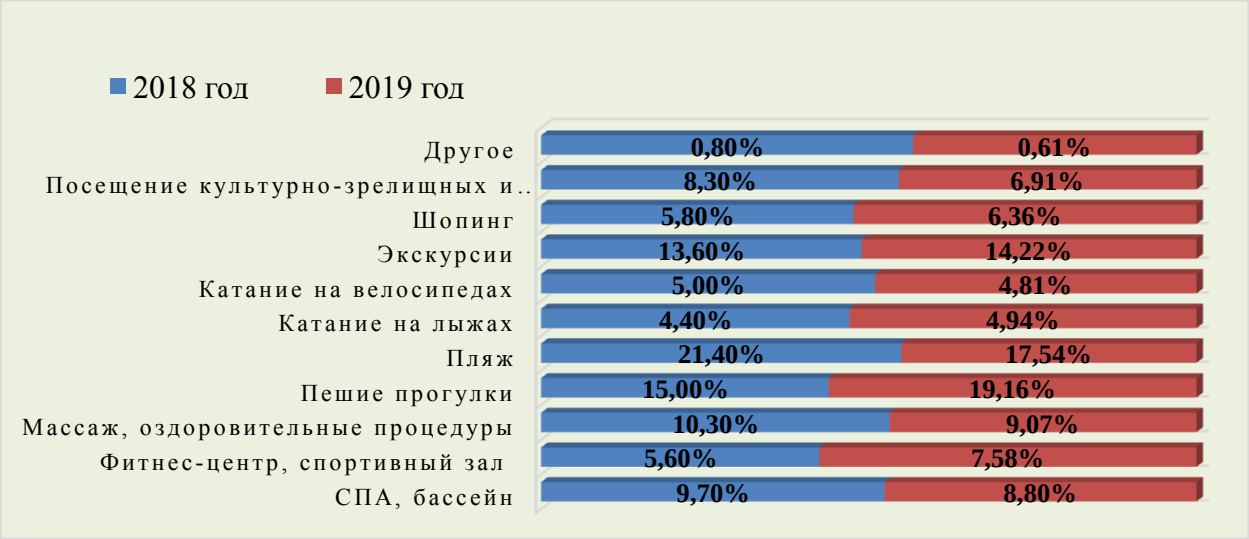


Рис. 2. Предпочтения респондентов по видам занятий в свободное время, в процентах к итогу

Ответы на вопрос о важности для отдыхающих санаторно-курортных и туристские услуги распределились следующим образом: большое значение имеют услуги по размещению, наличие бесплатного Wi-Fi, парковки, пляжа (рисунок 3).

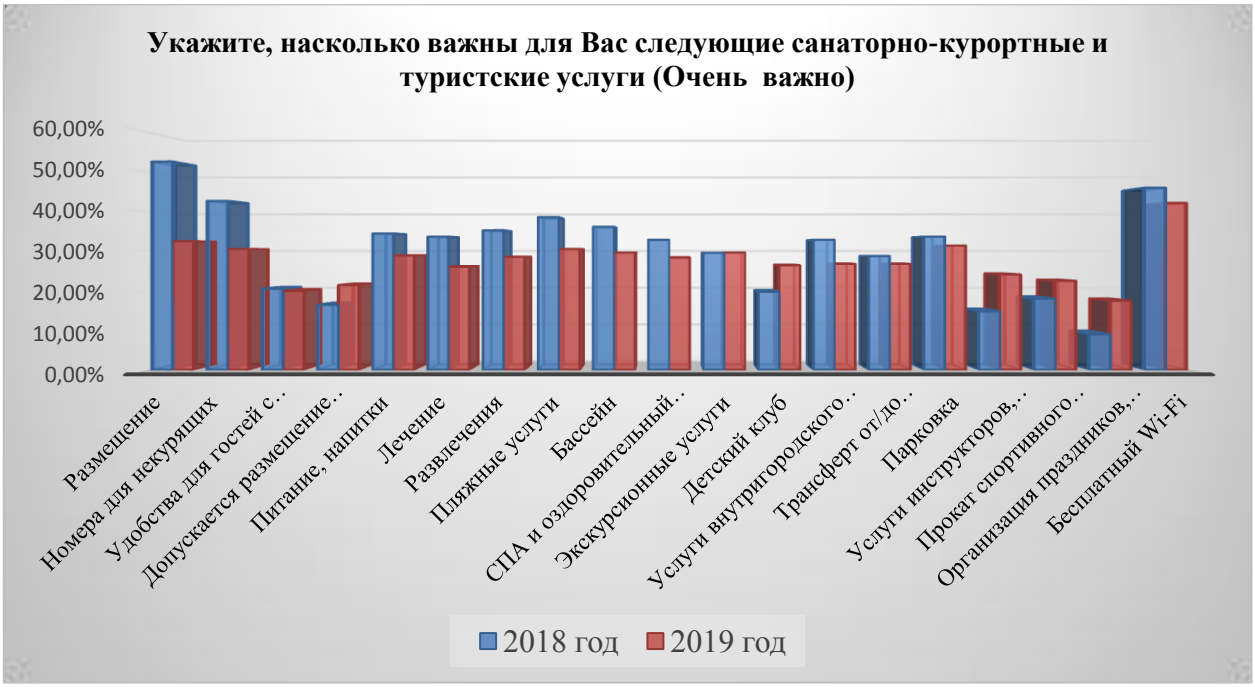


Рис. 3. Важность санаторно-курортных и туристских услуг для туристов, в процентах к итогу

Респондентам было предложено оценить следующие факторы, влияющие на их выбор санаторно-курортных и туристских услуг: цену, качество, рекламу, личный опыт, акции и скидки. Как показал опрос 2018 года, на выбор услуг респондентов, наибольшее влияние оказывают приемлемая цена (60,7%) и гарантированное качество услуг (63,7%), эти же факторы были отмечены респондентами и в 2019 году.

Далее, туристам было предложено указать проблемы, с которыми они сталкивались при получении услуг на курорте из предложенного перечня: слишком высокие цены, некачественные услуги, низкий уровень обслуживания, неквалифицированный персонал. Результаты опроса представлены в таблице 4.

Таблица 4

Проблемами, с которыми сталкивались туристы при получении услуг на курорте (в % к итогу)

Проблемы	2018 год					2019 год				
	В процентах к общему числу					В процентах к общему числу				
	Слишком высокие цены	Некачественные услуги	Низкий уровень обслуживания	Неквалифицированный персонал	Другое	Слишком высокие цены	Некачественные услуги	Низкий уровень обслуживания	Неквалифицированный персонал	Другое (указать)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Размещение	45,8	18,6	19,8	13,6	2,3	59,18	14,26	12,12	8,56	5,88
Услуги внутригородского транспорта	38,6	19,3	25,0	10,0	7,1	43,42	24,02	16,37	8,19	8,01
Парковка	50,4	14,3	23,3	5,3	6,8	52,23	16,04	15,51	8,02	8,20
Развлечения	56,1	12,9	18,0	9,4	3,6	52,94	18,54	13,37	7,84	7,31
Экскурсионные услуги	52,4	15,9	15,2	13,1	3,4	57,93	15,15	12,83	7,49	6,60
Бесплатный Wi-Fi	28,9	37,5	22,7	4,7	6,3	40,11	26,56	16,76	7,13	9,45
Лечение	44,8	20,3	16,1	14,7	4,2	52,41	14,26	20,14	6,60	6,60
Организация праздников, юбилеев, свадеб	54,8	14,8	16,3	5,9	8,1	57,58	13,01	14,26	6,24	8,91
Детский клуб	46,0	14,6	19,7	13,1	6,6	49,73	20,14	15,51	6,06	8,56
Пляжные услуги	42,3	21,2	24,8	8,8	2,9	49,55	15,86	21,39	5,88	7,31
СПА и оздоровительный центр	55,5	17,5	13,9	7,3	5,8	56,51	17,65	12,83	5,88	7,13
Трансферт от/до аэропорта, вокзала	51,1	17,0	17,8	7,4	6,7	50,62	19,43	16,22	5,70	8,02
Бассейн	47,0	19,4	16,4	10,4	6,7	49,38	21,39	16,40	5,53	7,31
Прокат спортивного оборудования, инвентаря, экипировки, одежды	57,7	12,4	16,8	8,0	5,1	56,51	15,86	13,90	5,53	8,20
Услуги инструкторов, тренеров	54,7	12,2	14,4	12,2	6,5	57,04	14,44	14,97	5,17	8,38
Питание, напитки	47,7	26,2	16,1	6,7	3,4	52,41	19,61	18,00	3,74	6,24

Анализ опроса 2018 года показал, что высокие цены отмечают более 50% респондентов на прокат спортивного оборудования, инвентаря, экипировки, одежды услуги по развлечениям, СПА и оздоровительных центров, услуги инструкторов, тренеров,

организация праздников, юбилеев, свадеб экскурсионным услугам, трансферт от/до аэропорта, вокзала и парковку.

Претензии к качеству услуг, предоставляемых на курорте услуги, предъявляют более 20% респондентов к Wi-Fi, пляжным услугам и услугам по лечению.

Низкий уровень обслуживания отмечают респонденты при предоставлению услуг внутригородского транспорта – 25%, пляжных услуг – 24,8%, услуг парковки – 23,3% и услуг по предоставлению Wi-Fi – 22,7%. А вот к квалификации персонала, предоставляющего услуги, особых нареканий со стороны туристов нет. Максимальный показатель недовольства – квалификация персонала, оказывающего медицинские услуги – 14,7%.

На уточняющий вопрос «Насколько Вы удовлетворены уровнем качества санаторно-курортных и туристских услуг?» по всему перечню услуг более 50% ответов приходятся на ответы «удовлетворен» или «скорее удовлетворен», кроме услуги инструкторов, тренеров – 49,2% и организация праздников, юбилеев, свадеб – 45%.

В 2019 году более половины респондентов, недовольны ценами на услуги размещения, каждый пятый считает цены высокими на размещение, экскурсионные услуги, услуги инструкторов, тренеров, СПА и оздоровительного центра, прокат спортивного оборудования, инвентаря, экипировки, одежды, организацию праздников, юбилеев, свадеб, питание, напитки, лечение и развлечения. Каждый пятый респондент отмечает низкое качество Wi-Fi и услуг внутригородского транспорта и низкий уровень обслуживания на пляже, лечения, питания, напитков, бассейна. Низкую квалификацию персонала отмечают среди работников служб размещения, услуг внутригородского транспорта и экскурсионного обслуживания.

По опросу 2018 года приехать еще раз на курорты Краснодарского края планирует 66,4% опрошенных, тогда как в 2019 году планировали вернуться на отдых в будущем 59,89% туристов (рисунок 4).

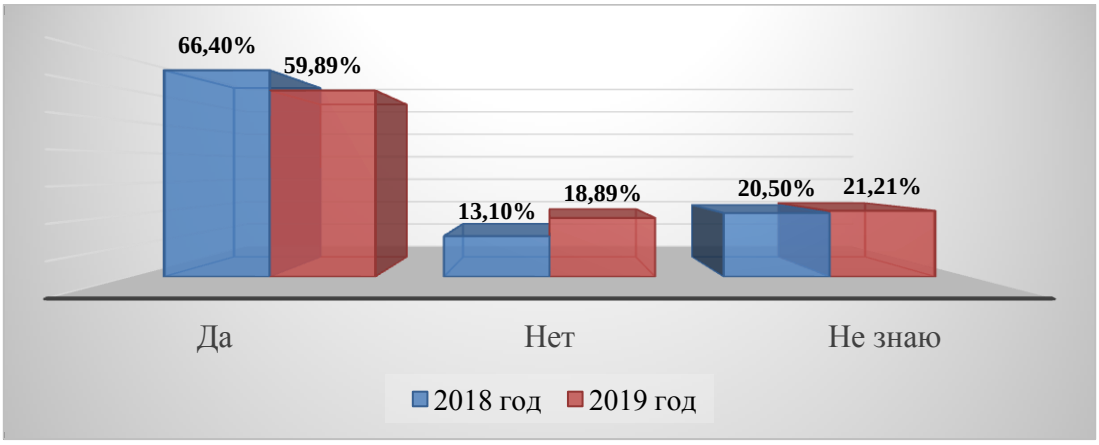


Рис. 4. Хотели бы Вы приехать еще раз на курорты Краснодарского края?

На 5,8 процентных пункта увеличилась количество респондентов, которые не планируют вернуться на отдых на курорты краснодарского края.

Респондентам было предложено оценить качество официальной информации о состоянии конкурентной среды на рынке санаторно-курортных и туристских услуг Краснодарского края, размещаемой в открытом доступе (таблица 5).

Таблица 5

Оценка качества официальной информации о состоянии конкурентной среды

Оценка	2018 год				2019 год			
	Скорее удов-ле-творен	Скорее не удов-ле-творен	Не удов-ле-творен	Затруд няюсь отве-тить	Ско-рее удов-ле-творен	Скорее не удов-ле-творен	Не удов-ле-творен	Затруд няюсь отве-тить
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Уровень доступности	47,90	16,00	16,80	19,30	53,12	19,61	12,30	14,97
Уровень понятности	32,80	19,30	16,80	31,10	41,18	23,17	13,01	22,64
Удобство получения	26,10	18,50	18,50	37,00	38,32	19,61	16,04	26,02

Анализ ответов респондентов показал, что более 50% респондентов считает, что официальная информация о состоянии конкурентной среды на рынке санаторно-курортных и туристских услуг Краснодарского края, размещаемая в открытом доступе, доступна и понятна потребителю. Но в 2018 году 37% респондентов, а в 2019 году – 26% респондентов считают, что информация неудобная для получения (рисунок 5).

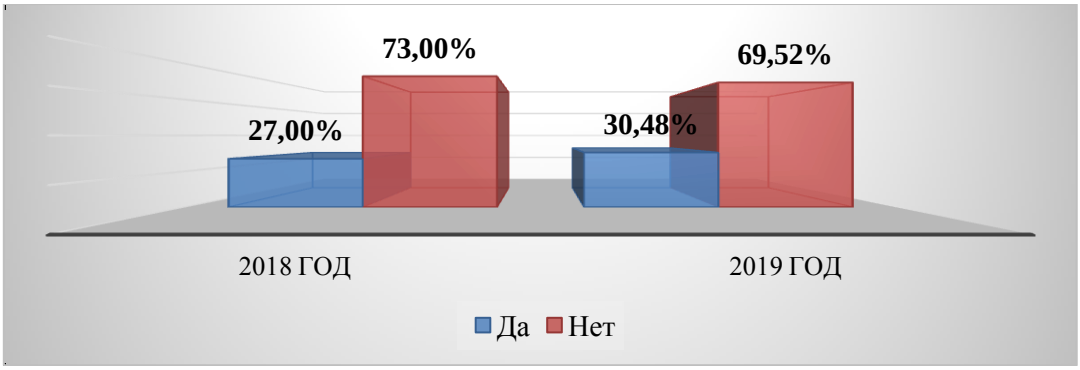


Рис. 5. Сталкивались ли Вы с нарушением своих прав потребителя?

С нарушением прав потребителя на рынке санаторно-курортных и туристских услуг Краснодарского края сталкивалось в 2018 году 27% респондентов, а в 2019 году уже 30,48%.

4.Заключение. Как итог, с жалобами в надзорные органы в 2018 году обращался каждый второй потребитель, а в 2019 году только 15%. После обращения в надзорные органы в 2018 году проблемы, возникшие у 72% респондентов, не были решены, тогда как в 2019 году - у 21% респондентов проблемы не решались. При этом в 2018 году из рассмотренных надзорными органами проблем 71% проблем решались в пользу потребителя и 29% рассмотренных жалоб в пользу производителя. В 2019 году в пользу потребителя было решено 76% из рассмотренных проблем и 21% в пользу производителя услуг.

Вызывает озабоченность тот факт, что в 50% потребителей в 2018 году и 85% потребителей в 2019 году не обращались в надзорные органы с жалобами на возникший проблемы и нарушения своих прав, что говорит росте о недоверии населения к надзорным органам.

Литература

1. Распоряжение Главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 79-р от 15.03.2016 «Об утверждении перечня социально-значимых и приоритетных рынков для содействия развитию конкуренции в Краснодарском крае» [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://economy.krasnodar.ru/standart-razvit-konkurencii/norm-prav-acts/regional/regional2.
2. Распоряжение главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 06.12.2017 года № 363-р «О внесении изменения в распоряжение Главы администрации (губернатора) Краснодарского края № 79-р от 15.03.2016 года «Об утверждении перечня социально-значимых и приоритетных рынков для содействия развитию конкуренции в Краснодарском крае» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economy.krasnodar.ru/standart-razvit-konkurencii/files/raspor_06122017_363-r.pdf.
3. Концепция развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minkurort.krasnodar.ru/strategy.
4. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2012 – 2016. Статистический сборник – Управление Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея, 2017.
5. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края 2014–2018. Статистический сборник: Стат. сб. – Краснодар: Краснодарстат, 2019.
6. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации (2013–2020 гг.), утв. Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 294 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/NfyPj24TXpc.pdf (дата обращения: 02.12.2018).
7. Карпова Г.А. Проблемы развития санаторно-курортного комплекса в условиях трансформации российской экономики / Г.А. Карпова, Ю.В. Долматеня, В.А. Ткачев // Сервис в России и за рубежом. – 2018. – № 5. – С. 95–117.
8. Клейман А.А. Анализ реализации государственных программ по развитию санаторно-курортного комплекса (на примере Краснодарского края) / А.А. Клейман, Т.Е. Гварлиани, И.В. Кожушкина // Вестник Национальной академии туризма. – 2016. – № 4(40). – С. 57–62.
9. Константиниди Х.А. Теоретические аспекты применения маркетинга территорий в современных условиях / Х.А. Константиниди, М.А. Воробьева, А.Г. Рубин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 4(151). – С. 94–99.
10. Концепция Федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы), утв. Распоряжением Правительства РФ от 05.05.2018 № 872-Р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.government.ru/media/files.pdf (дата обращения: 02.12.2018).
11. Оборин М.С. Инфраструктурное пространство развития курортно-рекреационного комплекса России / М.С. Оборин // Туризм и гостеприимство. – 2017. – № 1. – С. 9-15.
12. Оборин М.С. Развитие региональной санаторно-курортной деятельности как механизма реализации социально-экономических функций государства// Известия Оренбургского государственного аграрного университета.– 2015. – №1(51). –С.226-228.
13. Рейтинг российских регионов, 2017 // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://raexpert.ru/ratings/regions/2017/att1 (дата обращения: 15.12.18).

14. Российский статистический ежегодник, 2017 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/year/year17.pdf (дата обращения: 03.02.2018).

15. Салова Н.С. Региональные особенности санаторно-курортного комплекса России / Н.С. Салова // Евразийский Научный Журнал. – 2016. – № 7. – С. 59–67.

16. Симонян Г.А. Лечебно-оздоровительный туризм в условиях эпидемиологических угроз: экономические аспекты / Г.А. Симонян, А.Л. Туманова // Современная научная мысль. – 2020. – № 3. – С. 152–159.

17. Симонян Г.А. Новые аспекты проблемы развития черноморских курортов бывшего постсоветского пространства / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2014. – № 2. – С. 142–147.

18. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. Социально-экономическое положение Южного федерального округа в 2018 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/2018_1.pdf (дата обращения: 02.03.2019).

19. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/ (дата обращения: 02.12.2018).

20. Цехла С.Ю. Разработка научно-производственного подхода к определению предельной рекреационной территорий / С.Ю. Цехла, Е.В. Плугарь, Д.И. Плугарь // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 5-1(82). – С. 396–399.

ТАЛАССОАТТРАКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ЦЕНТРАЛЬНАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ И ПЕРИФЕРИЯ[1]

Горочная В.В., к.э.н., специалист по учебно-методической работе,
Южный федеральный университет, Академия психологии и педагогики,специалист,
г. Ростов-на-Дону

Инновационное развитие приморских регионов России является одним из важных национальных приоритетов на сегодняшний день. Обладая склонностью к опережающим темпам как общеэкономической, так и инновационной динамики [5], приморские регионы представляют собой точки роста, составляют «опорный каркас» пространственного развития современной России. В исследовательской практике за последние годы неоднократно отмечается, что они могут взять на себя «миссию порубежных форпостов, приморских «фасадов», стать узловыми элементами формирующихся «коридоров развития», а также центрами генерирования и ретрансляции различного рода инноваций» [6, с. 90], способствовать трансформации всего национального хозяйства за счёт дальнейшей диффузии инноваций вглубь территории [7].

Одновременно в ситуации геоэкономической турбулентности, возникшей в 2013–2014 гг. и продолжающейся в настоящее время в пространстве взаимодействия России и Запада [3], остро стоят проблемы поддержания экономической безопасности порубежных регионов [9] и особенно её инновационной компоненты. Если восстановление

[1]Исследование выполнено за счет гранта РФФИ (проект № 18-310-20016 «Приморские города в инновационном пространстве европейской части России»).

торгового взаимодействия произошло относительно быстро как за счёт территориальной рыночной переориентации, так и благодаря использованию посреднических схем и аналогичных формальных механизмов, то разрыв научно-технологических контактов, «сворачивание» пространства международного научного взаимодействия. Потребность в интеграции регионального производства со сферами науки и образования для реализации импортозамещения ставит вопросы путей и механизмов её осуществления, среди которых может быть использован «каркас» морского хозяйства как та сфера, которая способна стать интеграционной площадкой для других. В связи с этим актуализуется вопрос оценки текущей ситуации с позиций оценки степени талассоаттрактивности инноваций. Одним из наиболее выраженных сопутствующих факторов выступает притяжение хозяйственной и инновационной деятельности к крупным приморский городским центрам (вторичная талассоаттрактивность).

Однако наряду с ключевой интегрирующей ролью крупных приморских агломераций [7] не менее важно отследить процессы диффузии инноваций вглубь территории, в том числе «выравнивание» инновационного ландшафта за счёт инноватизации производства и социально-бытовой сферы в прилегающих сельских территориях. В свою очередь, таковой анализ позволит отследить вектор трансформации центро-периферийных диспропорций в региональной практике. При этом объектом наибольшего внимания оказываются муниципальные образования, обладающие непосредственным приморским положением. Осуществлённое исследование инновационной активности приморских муниципалитетов по всем приморским регионам Европейской части России, включённым в категорию «западное порубежье» [2], позволило выявить территориальные диспропорции между северными и южными регионами, а также другие противоречивые тенденции, и нуждается в более детальной конкретизации по отдельным регионам (в особенности южным, где наблюдается тенденция к умеренной, но в то же время активной диффузии инноваций, равно как и трансформации самого агломерационного пространства). Также особенность ряда регионов состоит в активном вовлечении в сферу «морской» экономики муниципалитетов, непосредственно не имеющих приморского положения, однако располагающих объектами портовой логистики и морского транспорта благодаря связи «река – море». Примером такого региона является избранная объектом настоящего исследования Ростовская область, ставшая за последние годы одним из центров активного инновационного роста (рисунок 1).

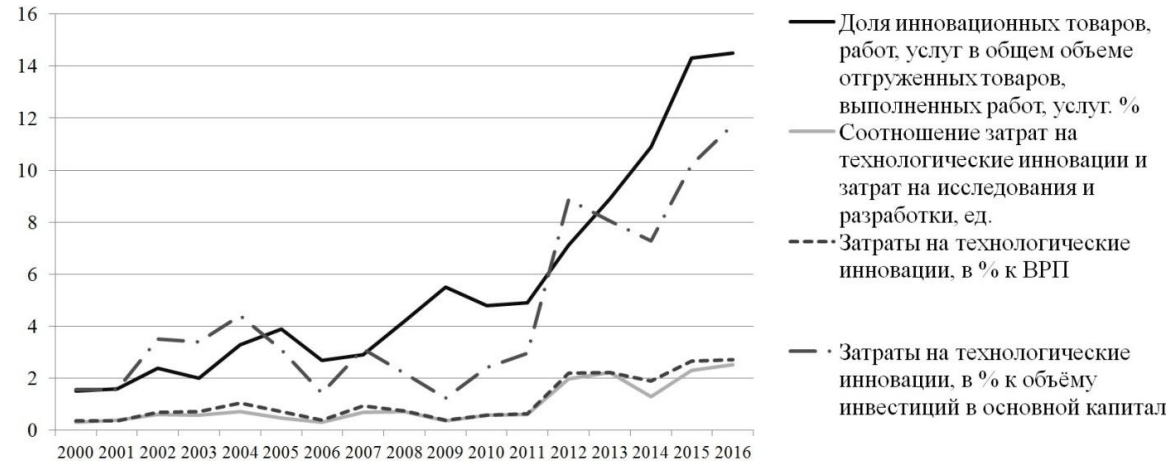


Рис. 1. Динамика показателей инновационной сферы Ростовской области[1]

[1]Составлено и рассчитано автором по данным «Росстат». URL: http://gks.ru (дата обращения: 12.11.2019).

В фокусе исследовательского интереса за последние годы Ростовская область оказывалась как центральное звено инновационной системы ЮФО в целом [10], испытывающее на себе глобальные вызовы и конкурентное давление, необходимость соответствовать технологическому уровню [8], и в то же время предпринимающее попытки преодолеть внешние и внутренние трудности за счёт технологизации производства [4] и кластерной самоорганизации деловой среды [1; 3].

С одной стороны, отражённый в статистических индикаторах ускоряющийся рост инновационного производства подтверждается на основе качественных наблюдений. В регионе реализуются проекты по переоборудованию производственных мощностей и технологизации производства, за 2014-2016 гг. активизировались предприятия наукоёмкого машиностроения, получившие дополнительную нишу на внутреннем рынке и приступившие к реализации программ импортозамещения [3]. Однако за последние годы многие из них были «свёрнуты», в том числе – как вследствие внешних санкционных ограничений, способствовавших распаду международных контактов и уходу инвесторов из региона, так и из-за внутренних причин. Значительная часть инициатив (в том числе способных «рассредоточить» насыщенность инновационного ландшафта и способствовать диффузии инноваций вглубь территории) была поддержана лишь на формальном уровне.

Данная тенденция является и вполне закономерной для региона. Во-первых, если раньше регион вполне естественно развивался и как аграрный, и как индустриальный, и как транспортно-логистический без существенного вреда для селитебного благоустройства и экологии, то уже в ближайшее время придётся делать сложный выбор: отрасли специализации уже «наталкивается друг на друга» в своём активном росте, усилившемся благодаря их опорной роли в условиях геоэкономической турбулентности. Из-за бурного развития сельского хозяйства подвергается негативному влиянию экология реки, сокращаются водные ресурсы; идёт борьба за площади для размещения промышленных и логистических объектов. Во-вторых, с 2017 г. усилился конфликт интересов между бизнесом и административными элитами. Местные проекты зачастую не находятся в приоритете у администрации, идёт прямое лоббирование интересов инотерриториальных фирм (в первую очередь – московских), что послужило причиной утечки высококвалифицированных кадров и ухода предприятий за пределы региона.

Подобный негативный тренд за последние годы спроецировался и на самоорганизующиеся процессы. В частности, об этом свидетельствует фактический распад таких инновационно ориентированных кластеров, как биотехнологический кластер «Амилко» в Октябрьском районе области и Станкостроительный кластер в Азовском районе). В то же время, отдельные скастеры продолжают своё существование и динамично развиваются. Обращает на себя внимание тот факт, что их профиль связан с наукоёмким машиностроением и приборостроением, обслуживающим морехозяйственную деятельность (напрямую в случае кластера «Морские системы», в меньшей мере для многопрофильного кластера «Южное созвездие»). Таким образом, качественный обзор жизнедеятельности самоорганизующихся структур фиксирует резистентность инновационного производства, «встроенного» в систему приморской экономики.

С целью дифференцированного выявления влияния приморского (и условно приморского) положения, а также агломерационного фактора, проведём анализ статистических данных по городским и сельским муниципальным образованиям (МО) по социально-экономическим показателям, косвенно отражающим процессы технологического развития (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительные данные селитебной, организационной и инновационной среды муниципалитетов Ростовской области[1]

МО	% город. насел.	% насел. с ВО (от 15 лет)	К-во организаций на 1000 чел.	% новой сельхоз-техники	К-во объектов инновационной инфраструктуры, ед. (%)
В городских округах	99,93	28,51	26,44	11,26	85 (88,54%)
В сельских МР	22,05	13,2	10,03	8,48	11 (11,46%)
В области	31,96	22,17	19,72	8,52	96 (100%)
Муниципалитеты, имеющие непосредственное приморское положение					
г. Таганрог	100	27,7	25,64	10	14 (14,58%)
Азовский МР	0	12,53	10,35	7,9	0
Неклиновский МР	0	13,11	7,91	10,44	0
В приморских сельских МР	0	12,82	9,13	9,17	0
В приморских МО	25	17,78	14,63	9,45	14 (14,58%)
Муниципалитеты, имеющие условно приморское положение благодаря близости к приморской зоне, а также связи «река-море»					
г. Ростов-на-Дону	100	36,6	38,32	13,04	37 (38,54%)
г. Азов	100	23,58	19,85	-	1 (1,04%)
В условно приморских городских округах	100	30,09	29,09	13,04	38 (39,58%)
Аксайский МР	39,3	21,62	23,46	8,12	2 (2,08%)
Мясниковский МР	0	16,27	15,31	8,16	0
В условно приморских сельских МР	19,65	18,95	19,39	8,14	2 (2,08%)
В условно приморских МО	59,82	24,52	24,24	10,59	40 (41,67%)
С учётом как приморских, так и условно приморских муниципалитетов					
В сельских приморских и условно приморских МО	9,83	15,89	14,26	8,66	2 (2,08%)
В приморских и условно приморских МО	42,41	21,15	19,44	10,02	54 (56,25%)

Сравнительно большие значения индикаторов наблюдаются не в непосредственно приморских, а в условно-приморских муниципальных образованиях, где размещена основная часть мощностей портово-логистической индустрии. На их территории в условно приморских МО сосредоточено более 40% всей инновационной инфраструкту-

[1]Составлено и рассчитано автором на основе: «Росстат». URL: https://gks.ru (дата обращения 19.12.2019); Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. URL: https://rostov.gks.ru (дата обращения 15.12.2019); Информационный ресурс СПАРК. URL: http://www.spark-interfax.ru/ru/statistics/region (дата обращения: 14.12.2019); Инновационная инфраструктура. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса. URL: http://www.innovation.gov.ru/page/383?title=&field_orgtype_tid=All&field_region_tid=756 (дата обращения: 12.01.2020); Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. URL: http://www.miiris.ru/regions/region_info.php?id=39 (дата обращения: 13.01.2020).

ры, а значения всех показателей превышают средние по области, в том числе для сельских районов (за исключением % новой сельскохозяйственной техники). Обратная картина наблюдается в непосредственно приморских районах: если доля новой сельхозтехники в сельских районах выше средней по региону, то остальные показатели, главным образом, отстают от среднего значения, либо практически совпадают с ним. Аналогично обстоит дело с показателями по всем приморским и относительно приморским районам. Наряду со статистическими данными индикатором диффузии инноваций может служить распространение современных технологий связи, в частности, зоны покрытия 3G и 4G. Они тяготеют к каркасу Ростовской агломерации, однако за последнее время были существенно расширены[1], так же в направлении условно-приморских МО. В непосредственно приморских районах зона покрытия, а также качество связи остаются удовлетворительными, однако интенсифицируются непосредственно возле линии побережья, ослабевая вглубь территории (в особенности – в Неклиновском районе).

Таким образом, на основе проведённого исследования можно фиксировать в Ростовской области тенденцию к талассоаттрактивности инновавций (в том числе выходящую за пределы действия собственно агломерационного фактора), а также к более активной диффузии инноваций в приморских муниципальных образованиях, в том числе за пределами городских округов. Однако особенность региона, состоящая в смещении «морской» экономики к системе «река-море» повлияла и на общую картину развития инновационного ландшафта. Соответственно, акцент на развитии морехозяйственного комплекса в регионе будет индуцировать дальнейший рост и диффузию инноваций в уже освоенных территориальных центрах. В то же время, без внимания остаётся потенциал непосредственно приморских территорий.

Литература

1. Бармута К.А. Инновационная активность промышленных кластеров региона в условиях пространственной экономики / К.А. Бармута // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2019. – № 2. – С. 8–16.
2. Горочная В.В. Особенности инновационного развития приморских сельских территорий европейской части России / В.В. Горочная, А.А. Михайлова, И.С. Гуменюк // Экономические науки. – 2019. – № 179. – С. 45–52.
3. Горочная В.В. Территориальное распределение, циклическая динамика и метаболизм приморских инновационных кластеров в условиях геоэкономической турбулентности (на примере Ростовской агломерации)/ В.В. Горочная // Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики. Материалы XVI международной научно-практической конференции молодых ученых. отв. ред. Лаврикова Ю.Г. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2019. - С.51-54.
4. Джуха В.М. Вопросы технологизации региональной экономики / В.М. Джуха, К.Н. Мищенко // Journal of new economy. – 2019. – № 3. – С. 38–50.

[1]По данным: Зона покрытия 3G / 4G в Ростове-на-Дону и Ростовской области. Расположение Базовых Станций на апрель 2014 г. URL: https://web-helps.ru/stati/zona_pokritija_3g_4g_v_rostove.html (дата обращения: 08.02.2020); Карта покрытия 2G, 3G, 4G на текущий момент. URL: https://rostov.tele2.ru/coverage (дата обращения: 09.02.2020).

5. Дружинин А.Г. Производственное комплексообразование и экономический кластерогенез: институциональная специфика приморских зон / А.Г. Дружинин, В.В. Горочная // Научная мысль Кавказа. – 2016. – № 4(88). – С. 5–15.

6. Дружинин А.Г. Морское порубежье России: локализация экономического потенциала / А.Г. Дружинин // Геополитика и экогеодинамика регионов. – 2019. – № 3. – С. 90–100.

7. Михайлов А.С. Приморские агломерации в трансформации национального инновационного пространства / А.С. Михайлов // Балтийский регион. – 2019. – № 1. – С. 29–42.

8. Мищенко К.Н. Анализ потенциала и перспектив инновационного развития региона в условиях глобализации мировой экономики (на примере Ростовской области) / К.Н. Мищенко, А.Н. Елецкий // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – № 12(459). – С. 2335–2348.

9. Проблемы экономической безопасности регионов западного порубежья России / Под ред. Г.М. Федорова. – Калининград: БФУ им. И. Канта, 2019. – 267 с.

10. Сущий С.Я. Научно-инновационный комплекс ЮФО в макро-региональной экономике знаний (тенденции послесоветского периода) / С.Я. Сущий // Крымский научный вестник. – 2018. – № 1. – С. 5–17.

11. Рубин А.Г. Инновационная деятельность как основа развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды / А.Г. Рубин, М.А. Воробьева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-10. – С. 2222–2225.

12. Тимиргалеева Р.Р. Цифровое предпринимательство в развитии экономики / Р.Р. Тимиргалеева, И.Ю. Гришин // Современная научная мысль. – 2019. –№ 5. – С. 182–186.

ФРИЛАНС КАК ВОЗМОЖНОСТЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА

Иванников С.К. студент, Сабельникова А.А., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

В наше непростое время в сфере бизнеса царствует разлад и шатание. Множеству предприятий приходится закрываться и прекращать работу. Большое число компаний терпит колоссальные убытки. На первый взгляд, во время мирового экономического кризиса бессмысленно открывать свое дело. Но на самом деле есть идеи, как можно заработать конкретно во время карантина [2].

Услуги фрилансеров во время карантина как никогда пользуются спросом. Интернет-бизнесам необходимы различные услуги, например: веб-дизайн, создание сайтов, продвижение в соцсетях, копирайтинг, изготовление аудио и видео, монтаж, бухгалтерские и юридические услуги, администрирование проектов и т. д.

Имеющее активное употребление в русском языке слово «фриланс» произошло от английского free – свободный, lance – копье. Фрилансер работает удаленно и не привязывается к определенной компании. В России с каждым годом стремительно растет количество фрилансеров: в 2014 году их насчитывалось около 2,5 млн, в 2017–5 млн, а в 2020 – 14 млн (10% от общего количества населения). Фриланс дает возможность работать независимо от пола, возраста и места проживания и зарабатывать немалые суммы.

Как мы видим, данный формат работы с огромной скоростью набирает популярность. Рассмотрим положительные и отрицательные стороны фриланса:

Плюсы с точки зрения работников:

– отсутствие привязанности к определенному месту – работать можно из любой точки мира, главное – хороший интернет;

– свободный график работы – фрилансер самостоятельно решает, в какое время суток и сколько часов работать;

– отсутствие вложений либо минимальные вложения – затраты на интернет-бизнес и обучение фрилансу гораздо ниже, чем в оффлайн сфере;

– комфортные условия труда – удаленная работа подразумевает возможность работать находясь у себя дома;

– возможность отказываться от неинтересных или невыгодных проектов – опытный фрилансер может позволить себе отказаться от непривлекательного проекта;

– возможность самостоятельно искать партнеров – работая удаленно, можно брать на выполнение заказы, интересующие именно вас;

– возможность обучения за короткий период времени – для удаленной работы не обязательно учиться 4 года в вузе.

Плюсы с точки зрения работодателей:

– возможность платить не за часы, а за выполненную работу – львиная доля наемных работников получает почасовую оплату, и, пользуясь своим положением, ничего не делает большую часть времени, и это невыгодно работодателю;

– единоразовое привлечение к определенной части проекта высококвалифицированного работника без оформления в штат – в онлайн сфере заказчик имеет возможность не брать работника в штат, а единоразово поработать на договорной основе;

– отсутствие необходимости оформления соцпакета и предоставления отпускных – так как фрилансер не является сотрудником компании, заказчик не несет социальных обязательств в его отношении;

– возможность легко и быстро отказаться от услуг фрилансера, некачественно выполняющего работу – разорвать контракт с фрилансером гораздо проще, чем уволить сотрудника;

– существенная экономия на аренде и оснащении рабочих мест – работодатель может экономить на аренде и оборудовании серьезные деньги.

Минусы для работников [1]:

– необходимость самостоятельно искать заказы – данный пункт ставит в ступор всех новичков, и, действительно, неопытному фрилансеру будет не очень просто найти первых клиентов;

– нестабильность дохода – несмотря на отсутствие определенного «потолка» в заработке, фриланс – не самый стабильный способ работы;

– сложность самоорганизации – при работе дома появляется множество отвлекающих факторов и отсутствует офисная рабочая обстановка;

– проблемы с законом при отсутствии декларации доходов – не ведя налоговый учет, фрилансер рискует получить проблемы с законом;

– риск недобросовестности со стороны заказчика – зачастую новички не заключают договоры с работодателями, а те обманывают фрилансеров.

Минусы для работодателей:

– невозможность полностью контролировать рабочий процесс – заказчик должен понимать, что, в онлайн бизнесе, нужно иметь больше доверия к исполнителям;

– риск мошенничества со стороны фрилансера – в редких исполнитель может провернуть аферу и исчезнуть после получения предоплаты;

– вероятность утечки информации – сама по себе передача данных по интернету не может гарантировать стопроцентную конфиденциальность;

– отсутствие возможности поручить фрилансеру работу, требующую доступа к государственной тайне – данный вопрос может решаться только лично.

Несмотря на существенные минусы, люди, перешедшие на фриланс, утверждают, что не пожалели, пойдя на такой риск. Фриланс дает свободу во многом – локация, график, отсутствие ограничений в зарплате, однако к любому виду работы стоит подходить с большой ответственностью. Работодатель должен тщательно проверить квалификацию фрилансера, прежде чем приступить к сотрудничеству – с помощью теста или собеседования в формате онлайн, но самый удачный способ найти исполнителя – так называемое «сарафанное радио» - лучшие фрилансеры всегда будут на слуху. Второй пункт, одинаково важный как для заказчика, так и для исполнителя – заключение договора. Данный документ снижает риски для обеих сторон и помогает избежать разногласий в будущем. Также необходимо определиться со способом оплаты – каждый может подобрать для себя оптимальный вариант среди нескольких: оплата за проект, предоплата или поэтапная оплата, оплата опционами или акциями.

В период карантина многие потеряли работу или часть зарплаты, и, поэтому, фриланс стал спасением для тысяч людей, так как именно этот формат работы позволяет начать зарабатывать с минимальными затратами на обучение. Важная часть перехода на фриланс – выбор направления работы. Современные реалии таковы, что каждый может найти вариант работы по своему вкусу. Самыми популярными интернет-профессиями в 2020 году стали [4]:

– интернет-маркетолог и специалист по рекламе (специалист по настройке контекстной рекламы, таргетолог, мастер комплексного трафика);

– сайтолог (создатель лендингов и полноценных сайтов);

– SMM-специалист (занимается ведением социальных сетей, составлением плана контента, контролирует продвижение бизнеса);

– инфопродюсер, администратор онлайн школ;

– специалист по монтажу видео (создание роликов, сведение звука, моушн-дизайн);

– дизайнер (иллюстрации, дизайн интернет-сервисов, приложений, одежды и т.д., ретушь, создание чертежей архитектурных проектов);

– личный помощник, менеджер (руководство деятельности рекламщиков, закупка рекламы, организация сотрудничества с другими брендами);

– копирайтер (написание, редактрование текстов, написание пособий, перевод текста, расшифровка текста с записи).

После определения направления, необходимо приступить к получению навыков. Есть несколько вариантов обучения:

– поиск информации, размещенной в свободном доступе в интернете и просмотр видео – этот способ получения знаний хорош тем, что не требует вложений, но полученная информация может оказаться устаревшей или некорректной, а процесс обучения, скорее всего, затянется на неопределенный срок;

– онлайн-школы и онлайн-университеты фриланса дают возможность получить документ об онлайн образовании, цена обучающих курсов длительностью 3-8 месяцев составляет в среднем 5-15 тысяч рублей в месяц, а полноценная большая образовательная программа длительностью 1-2 года стоит около 100 тысяч рублей за год обучения;

– онлайн-курсы блогеров-действующих фрилансеров – данный вид обучения особенно популярен среди школьников старших классов и студентов, в среднем обучения длится два месяца, а цена курсов варьируется в диапазоне от 500 рублей до 50 000 рублей и выше.

Еще один многозначительный момент в переходе на фриланс – поиск клиентов. Большинство фрилансеров ищут заказчиков на фриланс-биржах, например Kwork.ru, Fl.ru, Freelancehunt.ru и др, также существуют чаты в телеграмме по поиску заказчиков и клиентов [3].

Чтобы лучше разобраться в процессе перехода на фриланс, рассмотрим условный путь выхода на заработок в размере от 45 тысяч рублейв месяц на примере студента N:

1. Выбрать нишу (в данном случае студент N выбрал нишу создания лендингов – одностраничных сайтов на онлайн-платформе Tilda).
2. Определиться с форматом обучения (студент выбрал курс Михаила Тимочко «Сайты, деньги, два ствола», тариф без кураторов за 8900 рублей).
3. Освоить на курсе необходимые навыки (студент N научился верстке сайтов на платформе Tilda, освоил основные навыки фотошопа, изучил структуру составления сайтов и основы копирайтинга, освоил правила общения с клиентами и их поиска.
4. Взять 3-5 бесплатных или дешевых проектов и завершить их (студент писал магазинам в инстаграм с предложением создать бесплатный сайт в обмен на рекламу и собрал 5 разных работ для своего портфолио.
5. Упаковать портфолио.
6. Первые проекты делать по низкой цене, постепенно повышая свой уровень работы и ценник (первый месяц студент N набивал руку и создавал лендинги за 2000-5000 рублей, затем, набравшись опыта, поднял цены до 10000-15000 рублей за один проект, стал создавать 3-5 сайтов в месяц, тем самым получив стабильный доход от 45000 рублей в месяц).

Заключение. Пандемия коронавируса 2020 года не обошла стороной никого и повлияла на все сферы жизни, в том числе и на экономическую. В данной обстановке наиболее целесообразным способом заработка предстал фриланс, наблюдалось резкое увеличение числа желающих работать удаленно – количество регистраций на онлайн-биржах фриланса в России увеличилось в два раза по сравнению с прошлым годом. В связи с нынешней эпидемиологической обстановкой будет разумно освоить фриланс по двум основным причинам: первая – чтобы меньше посещать общественные места и поспособствовать прекращению распространения вируса; вторая – чтобы сделать вложение в свое будущее: в случае повторного введения карантина не придется беспокоиться о материальном благосостоянии. В данный момент вирус не останавливается, а только распространяется, и есть возможность введения повторного режима повышенной готовности, и поэтому сейчас самое время подумать о будущем и начать освоение интернет-профессий. Фриланс – это современный способ реализовать себя не только во время пандемии, но и в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Dudnik D.V. Ecological and economic conditions of increasing efficiency of production / D.V. Dudnik, M.L. Sher, E.L. Opryshko, O.P. Shevchenko // Агропродовольственная экономика. – 2017. – № 10. – С. 54-64.
2. Демьянченко Н.В. Инвестиционная стратегия государства в условиях экономических ограничений России / Н.В. Демьянченко, О.П. Шевченко // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 24. – С. 157–159.

3. Шевченко О.П. Повышение роли научно-исследовательской работы студентов в учебном процессе / О.П. Шевченко // Качество современных образовательных услуг – основа конкурентоспособности вуза: сборник статей по материалам межфакультетской учебно-методической конференции / Ответственный за выпуск М.В. Шаталова, 2016. – С. 406-408.
4. Шевченко О.П. Приоритеты социальной политики на этапе рыночных преобразований / О.П. Шевченко: автореф. ... дис. канд. экон. наук. – Краснодар: Кубанский государственный университет, 2005.
5. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.Симонян Г.А. О влиянии пандемии коронавируса на туризм / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2020. – №2. – С.158-164.

УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ МОЛОКОМ И МОЛОЧНЫМИ ПРОДУКТАМИ, КАК ФАКТОРЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Калеев Н.В., ст. преподаватель, Кучин Н.Н., д.с.х.н., профессор
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, г. Княгинино

Молоко и молочные продукты являются одними из главных продуктов питания в рационе человека, чем и обосновывается необходимость развития их эффективного производства [7].

По данным института питания РАМН, рациональная норма потребления молочных продуктов на 1 человека в год составляет 390 кг (в пересчёте на молоко), в т. ч. цельного молока – 116 кг. В 2010 году Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ были утверждены новые рациональные нормы среднедушевого потребления основных пищевых продуктов населением страны. В новых нормах существенно снижена общая калорийность пищевого рациона главным образом за счёт продуктов животного происхождения, в т. ч. по молоку до 330 кг [12].

В современных условиях возникает острая необходимость в надёжном организационно-экономическом механизме управления, который способен ориентировать деятельность всех участников рынка продовольствия на достижение высокого конечного результата. Применительно к молоку и молочным продуктам высокий результат – это устойчивое снабжение населения качественными продуктами питания, необходимыми для обеспечения здоровья нации, продовольственной безопасности страны [11].

Национальная безопасность страны неразрывно связана с продовольственной безопасностью, обуславливаемой достижением конкурентоспособных параметров производства продукции. Продовольственную безопасность позиционируют как «…состояние экономики страны, в том числе её агропромышленного комплекса, при котором независимо от внешних и внутренних условий и без уменьшения государственного продовольственного резерва удовлетворяются потребности населения в продовольствии, в соответствии с рациональными нормами здорового питания, то есть достаточными для активной и здоровой жизни».

Особенностью современного мирового агропродовольственного рынка является усиливающаяся дифференциация между странами с интенсивным сельским хозяйством и группой государств, попадающих в зависимость от экспортёров продовольствия. Ушачёв, Алтухов и Бондаренко [8] полагают, что возможности количественного роста в мировом сельском хозяйстве практически исчерпаны и могут происходить только качественные изменения. Это усиливает продовольственную зависимость стран, которые не могут конкурировать на мировых рынках по темпам роста производства и его качественным характеристикам.

В мировой практике виды продовольственной зависимости подразделяют на хроническую, временную и потенциальную. Хроническая зависимость возникает, когда потребление пищевых продуктов не соответствует нормам из-за их нехватки или невозможности приобрести в течение длительного периода времени. Временная продовольственная зависимость проявляется при снижении производства сельскохозяйственной продукции на короткий промежуток времени, например, в результате плохих погодных условий или стихийного бедствия. При ухудшении конъюнктуры мирового агропродовольственного рынка, недобросовестной конкуренции возникает потенциальная зависимость, которая со временем может трансформироваться как во временную, так и в хроническую [8].

По мнению Нечаева В.И. и Артёмовой Е.И. [10], наиболее важными критериями достижения продовольственной безопасности страны по продукции животноводства являются: удельный вес отечественной животноводческой продукции и продуктов питания животного происхождения в общих объёмах их потребления; степень удовлетворения потребностей населения компонентами пищевого рациона животного происхождения с учётом требуемых качественных характеристик; уровень доступности продовольствия, величина продовольственных запасов животного происхождения в соответствии с нормативными потребностями.

Доктрина продовольственной безопасности определила самообеспеченность страны по молоку и молочным продуктам не менее 90% [6]. Важнейшее условие обеспечения продовольственной безопасности региона – экономическая доступность продуктов питания, а также рациональное сочетание при этом продовольствия собственного производства и ввезённого в рамках единого экономического пространства РФ [5].

Обеспечить продовольственную независимость страны и, соответственно, достойное качество жизни её населения возможно только при устойчивом, динамичном развитии агропромышленного комплекса России. Задача обеспечения потребностей населения страны сельскохозяйственной продукцией и продовольствием за счёт отечественного производства, повышения конкурентоспособности агропродукции и эффективного импортозамещения поставлена концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Ожидаемый эффект от реализации приоритетного национального проекта должен быть связан не столько с количественным ростом показателей производства, сколько с изменением отношения к сельскому хозяйству как к фундаменту для построения новой системы взаимоотношений России с развитыми странами на мировых агропродовольственных рынках, основанной на продовольственной независимости страны и реальной конкуренции. Особая роль в решении данной задачи отводится отрасли животноводства, объёмы производства продукции в которой остаются на крайне низком уровне и не удовлетворяют потребности рынка АПК. Предусматривается, что к 2020 г. РФ может выйти на уровень душевого потребления мяса и молока, соответствующий рекомендуемой рациональной норме.

При этом производство молока возрастет на 27%, доля импорта снизится с 17 до 12% [10].

Потребность населения в молоке и молочных продуктах можно считать одним из основных факторов, который стимулирует работу и развитие производства молока и дальнейшую его переработку.

Качественная сторона молочной отрасли не должна заслонять её количественной составляющей. Для оценки состояния продовольственной безопасности РФ в соответствии с доктриной используется система показателей, одним из которых является потребление пищевых продуктов в расчёте на душу населения [6].

Показатели потребления продукции животноводства на душу населения относятся к основным характеристикам качества жизни. За последние два десятилетия потребление молока в РФ снизилось более чем на 145 кг. В 2016 году на душу населения молока было потреблено в 2 раза меньше установленной нормы [10]. В настоящее время потребление молока и молокопродуктов в стране ниже рациональной нормы на 39%. Энергетическая ценность пищевого рациона населения Российской Федерации с 1980 по 2016 гг. сократилась на 13,9 %. При этом содержание белка в рационе снизилось на 17,5 % [8]. Снижение потребления молочной продукции населением страны, по мнению Шамина и др. [12], является следствием уменьшения производства молока. Отмеченное осталось тенденцией последних лет, за которые происходило хотя и незначительное, но снижение объёмов потребления цельного молока населением РФ. В 2019 году его потреблялось на 2,8% меньше, чем в 2015 году.

В целом потребление молока и молочных продуктов по Российской Федерации (239 кг) значительно ниже, чем в странах, опережающих Россию по производству молока: в США оно равно 279, в Великобритании – 308, в Германии – 429 кг на человека в год. Самый высокий уровень их потребления среди стран мира имеет Финляндия (448 кг). И в Республике Беларусь – одного из экспортёров молока и молочной продукции в РФ – их потребление выше (281 кг) [9].

Стоит отметить положительную динамику изменения уровня потребления отдельных продуктов питания в России на душу населения за последние пять лет. К группе продуктов, которые потребляются населением России не в полном объёме в сравнении с рациональными нормами питания, относятся молоко и молочные продукты, мясо и мясные продукты, овощи и бахчевые, фрукты и ягоды (таблица 1).

Таблица 1

Потребление отдельных продуктов питания в России, кг/год на душу населения

Продукт питания	Норма потребления	Год					2019 к норме, %	2019 к 2015, %
		2015	2016	2017	2018	2019		
Хлебные	95–115	119	119	118	118	118	102,6	99,2
Мясо и мясные	70–75	71	74	75	74	73	97,3	102,8
Молоко и молочные	320–340	246	249	248	244	239	70,3	97,2
Яйца, шт.	260	271	276	269	269	239	103,5	99,3
Картофель	95–100	110	111	111	111	112	112	101,8
Овощи и бахчевые	120–140	106	109	109	111	111	79,3	104,7
Фрукты и ягоды	90–100	60	61	64	64	61	61	101,7
Сахар	24–28	40	40	40	40	39	139,3	97,5
Масло растительное	10–12	13,5	13,7	13,7	13,8	13,6	113,3	100,7

Потребление населением Приволжского федерального округа (ПФО) молока и молочных продуктов в 2019 году снизилось в сравнении с показателем 2015 года на 12

кг или на 4,2 %, по РФ на 7 кг или на 2,8 % (таблица 2). Следует отметить, что их потребление в ПФО на 33 кг больше, чем по РФ. Наибольший рост показателя потребления молока и молочных продуктов (на 9 кг или на 2,9 %) за исследуемый период (2015–19 гг.) наблюдался в Республике Башкортостан. В 2019 году он составил 316 кг, что больше показателя ПФО на 55 кг.

Таблица 2

Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в субъектах Приволжского федерального округа, кг/год

Показатель	Год					2019/2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Российская Федерация	246	249	248	244	239	97,2
ПФО	284	283	281	277	272	95,8
Республика Башкортостан	307	312	312	315	316	102,9
Республика Марий Эл	289	269	269	270	252	87,2
Республика Мордовия	294	289	291	277	252	85,7
Республика Татарстан	367	367	364	364	362	98,6
Удмуртская Республика	265	266	267	268	266	100,4
Чувашская Республика	256	256	259	256	256	100
Пермский край	228	235	233	232	233	102,2
Кировская область	284	294	294	283	275	96,8
Нижегородская область	239	248	249	248	241	100,8
Оренбургская область	307	308	308	309	306	99,7
Пензенская область	285	240	229	214	205	71,9
Самарская область	240	241	242	242	243	101,3
Саратовская область	324	309	284	263	247	76,2
Ульяновская область	229	236	240	230	209	91,3

К числу субъектов ПФО, имеющих положительную динамику, также относятся Удмуртская Республика, Пермский край, Самарская и Нижегородская области. В Чувашской Республике данный показатель имеет неизменное значение – 256 кг. Население остальных субъектов снизило потребление молока и молочных продуктов. Особенно резким снижение этого показателя было в Пензенской области. По сравнению с 2015 годом по этому субъекту он уменьшился на 80 кг или на 28,1% (таблица 2).

Среднедушевое потребление молока и молочных продуктов населением в ПФО и составляющих его субъектах в 2015 году значительно ниже норм, рекомендованных Институтом питания РАМН.

Лидирующее положение по уровню потребления молока и молочных продуктов (362 кг/чел./год) принадлежит Республике Татарстан. Но даже этот показатель отстаёт от рекомендуемой нормы на 28 кг.

Недостаточное личное потребление молока, с одной стороны, создаёт резерв для наращивания отечественного предложения, с другой – её потребление остается неизменным даже в условиях свободного доступа импортной молочной продукции на рынок, что может быть связано с недостаточной динамикой доходов населения [3].

Анализ конъюнктуры рынка молока и молочной продукции России свидетельствует о том, что уровень самообеспечения по молоку и молочным продуктам на нём снизился за последние 5 лет на 0,6%, составив в 2019 году 85,5%. При этом прослеживается тенденция опережения спроса на молоко над его предложением (таблица 3). Поэтому достигнуть нормативного уровня потребления молока в РФ за счёт увеличения

собственных объёмов производства представляется весьма затруднительным, имея в виду отрицательную динамику последних лет.

Таблица 3

Ресурсы и использование молока и молочных продуктов в РФ, тыс. тонн

Показатель	Год					2019 к 2015, %
	2015	2016	2017	2018	2019	
Ресурсы						
Запасы на начало года	1 865,8	1 994,6	2 031,9	1 981,8	2 120,4	113,6
Производство	31 645,5	31 756,2	30 529	30 790,9	3 0796,8	97,3
Импорт	79 38,5	8 516,5	9 444,8	9 154,9	7 917,3	99,7
Итого ресурсов	41 449,8	42 267,3	42 005,7	41 927,6	4 0834,5	98,5
Использование						
Производственное потребление	3 621,8	3 919,1	3 742,1	3 481,5	3 312,1	91,4
Потери	30,1	28,8	32,1	35,9	34,2	113,6
Экспорт	614,6	645,1	628,3	628,9	606	98,6
Личное потребление	35 188,7	35 642,4	35 632,4	35 660,9	3 4934,5	99,3
Итого использование	39 455,2	40 235,4	40 034,9	39 807,2	38 886,8	98,6
Запасы на конец года	1 994,6	2 031,9	1 970,8	21 20,4	1 947,7	97,6

Изменения величины ресурсов и использования молока и молочных продуктов в РФ за период 2015–2019 гг. незначительны (не более 1,5%). Наблюдается сокращение производства на 2,7%, сохранение импорта и увеличение запасов на 13,6%. Показатель использования молока и молочных продуктов за данный период уменьшился на 1,6%. При этом сократилось производственное потребление на 8,6%, произошло незначительное (на 1,4%) уменьшение доли экспорта и сохранение на прежнем уровне личного потребления. В составе ресурсов наибольший удельный вес занимает производство, доля которого составляет 72,7–76,3% с максимумом в 2015 и минимумом в 2017 году. Запасы молока на начало года колеблются в пределах 5% от общей величины ресурсов, остальное – импорт (таблица 3). Молоко, прежде всего, используется для личного потребления, которое занимает от 88,6 до 89,8% его общего объёма. От 8,5 до 9,7% составляет производственное потребление и около 1,6% – экспорт и потери.

Рассматривая экспорт и импорт продовольственных товаров в современных условиях, можно отметить сохраняющуюся отрицательную тенденцию для продовольственной безопасности РФ. Снижение уровня самообеспеченности страны по молоку и молочным продуктам компенсируется импортом. Его доля в общих ресурсах колебалась от 19,2 до 22,5%, в объёме личного потребления – от 22,6 до 26,5% в обоих случаях с максимумом в 2017 и минимумом в 2015 году. Показатели 2019 года были близки к показателям 2015 года (таблица 3).

Развитие отечественного животноводства, наиболее депрессивной отрасли в сельском хозяйстве – важнейшее условие обеспечения продовольственной безопасности России. Она пока не в состоянии обеспечить потребности населения в животноводческой продукции и решить в короткие сроки проблему импортозамещения [10].

Недостаточные объёмы производства молока в России вызывают необходимость в завозе части молочной продукции из-за рубежа. Этому способствует слабое отстаивание государством интересов собственного производителя молока на внешнем рынке, дающее возможность зарубежным производителям увеличивать импорт молочной продукции [12]. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в

2018 г составил 16,9 млрд долл. США, что на 1,3% меньше, чем в 2015 г., однако доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в товарной структуре всего импорта увеличилась на 0,6 п.п. и составила 14,5%. В объёме потребления основных продуктов питания на импорт приходится значительная доля молока и молокопродуктов (21,6%) и эта продукция в основном не отличается высоким качеством [1; 8].

За тот же период физические объёмы импортных закупок молока и сливок несгущённых возросли на 21,0, масла сливочного – на 16,2%, составив 122,0 и 56,3 тыс. тонн соответственно [2]. В то же время отечественные молокоперерабатывающие заводы загружены практически на одну треть. Действующие ставки ввозных таможенных пошлин на импортируемую молочную продукцию недостаточно эффективны и не позволяют обеспечить равный доступ на внутренний рынок продукции отечественных товаропроизводителей. Являясь крупнейшим в мире нетто-импортёром продовольствия, в недавнем прошлом страна была не в состоянии обеспечить около 30 % россиян минимальной потребительской корзиной, куда входят основные продукты питания, что связано с низкими доходами наименее экономически защищённой части населения [8]. Темп увеличения импорта продовольственных товаров в РФ на 10–15 % превышал пороговую величину продовольственной безопасности, при которой импорт становился альтернативой развитию отечественного производства, приводил к сужению возможностей его развития и к спаду. Открытие внутреннего рынка в результате присоединения России к ВТО расширило возможности для дальнейшего увеличения импорта молочной продукции. Увеличение поставок импортной молочной продукции способствовало уменьшению отечественного предложения на рынке молока и упрощению доступа зарубежных производителей на отечественный рынок [4].

Положительным моментом в развитии производства цельномолочной продукции в ПФО является его неуклонный рост, за пять последних лет составивший 18,7%. Благодаря этому вырос и уровень самообеспеченности цельным молоком населения округа на 13,0%. Несмотря на это, он всё ещё не вышел на уровень полной самообеспеченности (таблица 4).

Таблица 4

Ёмкость рынка молока и молочных продуктов Приволжского федерального округа

Показатель		Год					2019/ 2015, %
		2015	2016	2017	2018	2019	
Численность населения ПФО, тыс. чел.		29 812	29 772	29 739	29 715	29 695	99,6
Потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг.	годовая норма	390	390	390	390	390	100
	фактическое	284	283	281	277	272	95,8
Уровень обеспеченности молоком и молочными продуктами, %		72,8	72,6	72,1	71	69,7	–
Ёмкость рынка молока и молочных продуктов, тыс. тонн	нормативная	11 627	11 611	11 598	11 589	11 581	99,6
	фактическая	8 467	8 426	8 357	8 231	8 077	95,4
Цельномолочная продукция, тыс. т.	потребность	3 458	3 454	3 450	3 447	3 445	99,6
	производство	2 351	2 615	2 686	2 700	2 791	118,7
Уровень самообеспечения молоком, %		68,0	75,7	77,9	78,3	81,0	–

Большая доля импорта и ввоза из других территорий РФ в ресурсах молока и молокопродуктов, величина которой в условиях санкций, введённых США и странами Евросоюза против России на поставку продуктов питания, имеет явную тенденцию к уменьшению. Согласно приведённым данным, потребление молока и молочной продукции на душу населения России, Приволжского федерального округа и Нижегородской области и уровень самообеспеченности ими в последние годы сокращаются. Необходимы действенные меры стимулирования развития молочного скотоводства и перерабатывающей промышленности для достижения параметров Доктрины продовольственной безопасности, как для ПФО и его субъектов, так и для РФ в целом.

Литература

1. Агропромышленный комплекс России в первом полугодии 2014 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 9. – С. 43–50.
2. Арасланов Н.Г. Экономическая эффективность производства и хозяйственный риск в агросфере / Н.Г. Арасланов, З.Г. Бикбулатов. – Уфа: УДКМ РБ, 1996. – 128 с.
3. Борхунов Н. Цены, инфляция и доходность одной из приоритетных отраслей экономики / Н. Борхунов, С. Алексеева // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 4. – С. 64–70.
4. Гасанова Х. Направления развития рынка мяса и мясной продукции / Х. Гасанова // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 1. – С. 57–62.
5. Горбунов Г. Региональные аспекты обеспечения продовольственной безопасности России / Г. Горбунов // АПК: экономика и управление. – 2008. – № 12. – С. 9–12.
6. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120.
7. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: курс лекций / Н.Я. Коваленко. – М.: «Экмос», 1999. – 448 с.
8. Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. – 176 с.
9. Косолапова М. Воспроизводственный подход – основа социально-экономических исследований / М. Косолапова, В. Свободин // АПК: экономика, управление. – 2002. – № 12. – С. 74–80.
10. Нечаев В.И. Проблемы инновационного развития животноводства: монография / В.И. Нечаев, Е.И. Артемова. – Краснодар: «Атри», 2009. – 368 с.
11. Никипелов А.Д. Новая Российская энциклопедия. – В 12 томах / Редкол.: А.Д. Никипелов, В.И. Данилов-Данильян, В.М. Карев и др. – М.: ООО «Издательство «Энциклопедия», 2003. – Т. 1: Россия. – 2003. – 960 с.
12. Шамин А.Е. Повышение экономической эффективности производства молока и оценка технологических пород скота. / А.Е. Шамин, М.В. Шуварин, О.В. Шамина и др. – Княгинино: НГИЭИ, 2012. – 132 с.
13. Иншакова А.О. Особенности субфедерального регулирования страхования урожая сельскохозяйственных культур, осуществляемого с государственной поддержкой / А.О. Иншакова, Н.В. Кагальницкова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 273–278.
14. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.

15. Сорокожердьев В.В. Ускоренная динамика российского общества: актуальные аспекты экономики, политики и права / В.В., Сорокожердьев, З.М. Хашева // Экономическая наука современной России. – 2013. – № 1(60). – С. 119–121.

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Качалов Р.М., д.э.н., профессор, Слепцова Ю.А., к.э.н., доцент, Ставчиков А.И., к.э.н.
Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва

Введение.

Современный период развития социально-экономического пространства характеризуется небывалыми позитивными изменениями, которые своим происхождением обязаны цифровизации. Как свидетельствуют представители научной общественности, именно цифровая трансформация предприятий привела к созданию и интенсивному развитию сравнительно нового для экономики класса объектов – социально-экономических экосистем. Однако и в этой ситуации остаются проблемы, требующие, если не кардинального решения, то, по крайней мере, уточнения. На этой стадии работы предполагается соотнести требования к формулировке цели деятельности социально-экономической экосистемы с показателями экономического риска.

В более широком контексте формулировку цели деятельности социально-экономической экосистемы можно рассматривать также как субъективный образ предполагаемого результата реализованных управленческих воздействий. При этом конкретизация спектра управленческих мероприятий, которые позволили бы достичь или максимально приблизиться к поставленной цели в текущих или прогнозируемых условиях, осуществляется на стадии планирования. Далее должна быть выполнена работа по выявлению возможных помех, могущих воспрепятствовать достижению заданных целевых установок. В некоторых случаях – в зависимости от сложности объекта управления – процесс управления может быть ориентирован на достижение определенных заданных значений целевых показателей в промежуточные моменты времени, в так называемых «контрольных точках».

В термине «цель экономической деятельности социально-экономической экосистемы» заключено множество субъективных, объективных и т.п. характеристик ситуаций и развернутых во времени событий, способствующих или препятствующих достижению заданной цели. К этому надо добавить, что на практике, когда в процессе управления задействован человек, ему оказывается весьма сложно осознать и адекватно оценить сам факт отклонения, а тем более выраженный в терминах и единицах потерь или ущерба.

Достижение целей экономической деятельности в социально-экономических экосистемах производственных компаний происходит в результате конкуренции за ресурсы между экономическими агентами и, таким образом, является исключительно результатом взаимодействия между производственными компаниями их поставщиками, покупателями и прочими контрагентами. При рассмотрении процесса достижения целей в социально-экономических экосистемах некоторые исследователи, например, [20]

выделили механизмы самоорганизации, подобные тем, которые имеют место в биологических системах.

В данной работе под экономическим риском понимается некоторая искусственная экономическая категория, совокупно отражающая степень реальности нежелательного отклонения от цели деятельности социально-экономической экосистемы и объем, обусловленных этим отклонением потерь или ущерба [7]. Степень отклонения от цели в принципе может быть выражена различными способами, например, в виде затрат или потерь экономического эффекта, связанных с реализацией определенного решения.

При изменении технологических, социальных и экономических условий деятельности производственных компаний и их социально-экономических экосистем возрастает роль управления уровнем риска, направленного на предотвращение возникновения помех или на снижение возможности наступления неблагоприятных последствий уже произошедших событий.

Есть основания предполагать, что описание цели деятельности производственной компании (экосистемы), выполненное согласно сформулированным в данной работе правилам, может помочь сократить отрезок времени, необходимый для принятия управленческих решений, реализация которых будет направлена на достижение заданной цели. Если цель деятельности не определена с необходимой точностью, то выработка управленческих решений может занять неограниченное количество времени, поскольку может оказаться, что каждый участник процесса подготовки и принятия решения не представляет, какой именно результат необходимо получить в каждый период деятельности. Кроме того, опыт показывает, что на формирование целей производственной компании значительное влияние оказывают мотивация руководителей компании, а также принятые в компании стратегия и способы ее реализации [21].

Следует заметить, что объектом исследования в данной работе являются производственные компании и их социально-экономические экосистемы, которые, естественно, относятся к классу целеустремленных, то есть таких, «поведение которых складывается из множества взаимосвязанных действий, необходимых для достижения некоторого желаемого результата» [18].

Исходя из вышесказанного, цель данного исследования, выполняемого при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 20-010-00403 А), состоит в выявлении взаимосвязи процедур целеполагания и управления уровнем экономического риска, а также в описании характера воздействия этих связей на характеристики процессов управления в производственных компаниях и их социально-экономических экосистемах. Подразумевается, что в случае достижения указанных результатов можно будет на этой основе разработать рекомендации по корректному с точки зрения повышения эффективности управления формулированию цели деятельности этих экономических структур.

1. Экономика как совокупность экосистем.

До недавних пор виды и способы совместной деятельности экономических субъектов сводились к таким организационным формам как научно-производственные объединения, кластеры, сети и т. п. В противовес этому последнее время в экономике многих стран, в том числе и в России, наблюдается интенсивное формирование так называемых социально-экономических экосистем, которые постепенно начинают играть все большую роль, становятся основным элементом в экономическом пространстве. Наиболее полным и объективным, по нашему мнению, является определение, сформулированное в работе [11]: социально-экономическая экосистема — это «локализованный в пространстве комплекс неконтролируемых иерархически организаций, бизнес-

процессов, инновационных проектов инфраструктурных систем, взаимодействующих между собой в ходе создания и обращения материальных и символических ресурсов, благ и ценностей, способных длительно и самостоятельно функционировать за счет кругооборота указанных благ и систем».

Характерной особенностью современной экономики стало распространение социально-экономических экосистем и, соответственно, привлечение внимания исследователей к этому относительно новому институту экономической науки. Важная черта подобных относительно новых организационных образований, на которую обращает внимание в своей работе [11], состоит в том, что «это не столько статическая совокупность участников (объектов и субъектов экономической деятельности), сколько своеобразное «силовое поле», объединяющее в динамике объекты, проекты, процессы и среды за счет сил взаимного тяготения, инерции и взаимодействия. В другой своей работе [10] автор отмечает, что социально-экономические экосистемы в настоящее время становятся центральным элементом социального и экономического ландшафтов страны. А в некоторых публикациях даже утверждается, что некоторые виды экосистем как, например, экосистемы пользователей даже становятся новыми источниками конкурентных преимуществ и доминирования на рынках.

Как известно, само понятие «экосистема» было заимствовано из биологии, где оно тесно связано со средой обитания или зонами распространения живых организмов. По аналогии с этим было введено понятие социальной экосистемы, которой являются сообщества живущих в одном месте людей (например, на территории мегаполиса) со сложными социальными связями. На этой же территории действует множество разнообразных экономических агентов, в том числе, производственных компаний, сервисных предприятий и государственных организаций, образующих предпринимательскую экосистему. Появление понятия виртуального пространства, имитационных моделей, новых цифровых технологий и возможности обработки больших массивов информации позволило воспринять аналогию с биологическими, социальными и бизнес экосистемами и ввести понятие цифровой экосистемы.

В отсутствие общепризнанного определения цифровой предпринимательской экосистемы, воспользуемся в рамках данной работы определением, приведенным в монографии [17, с. 84] «… технологически оснащенную часть экономики, адекватную актуальным изменениям воспроизводственного процесса, использующей возможности виртуального пространства, интернета, информационно коммуникационных технологий, искусственного интеллекта». Добавим к этому, что цифровые предпринимательские экосистемы являются, по сути своей, инструментом совмещения виртуального сектора экономики с реальным в процессе их взаимодействия. Видимо, благодаря этому свойству цифровые предпринимательские экосистемы существенно ускоряют кругооборот денежных ресурсов и товарно-денежных отношений в целом, снижая трудозатраты и создавая новые возможности для хозяйствующих субъектов.

Как выше уже отмечалось из множества всех сложных организационно-экономических систем в данном исследовании будут рассмотрены такие системы, процесс функционирования которых подчинен достижению вполне определенной на рассматриваемый период цели, которая, к тому же, будет общей для всей экосистемы. Причем следует обратить внимание на то, что различные производственные компании, входящие в экосистему такого рода, могут находиться в партнерских отношениях, могут конкурировать друг с другом за ресурсы или иметь очень слабую связь друг с другом, но при этом (что наиболее важно!) разделять хотя бы одну общую цель. Это не исключает принятия управленческих решений, ориентированных на достижение своих,

специфических целей, не совпадающих с общей целью, но не противоречащей ей. Поэтому первым шагом в процессе управления развитием и текущей деятельностью таких экосистем является формулирование или конкретизация общей цели деятельности определенного комплекса экономических агентов, образующих рассматриваемую социально-экономическую экосистему [22]. Однако анализ представительного массива научной литературы по методике управления производственными объектами показал, что этому вопросу – технологии формулирования цели деятельности в системах управления производственными компаниями – не только уделяется должного внимания, но более того эта тематика не стала до сих пор предметом специального изучения и рассмотрения. Поэтому главная задача данной работы состоит в том, чтобы не только восполнить отмеченный пробел в научной литературе по проблематике управления, но и рассмотреть проблему целеполагания как важный и необходимый этап в технологии управления производственными объектами. Этому вопросу посвящен раздел 3 данной публикации.

Рассматривая социально-экономическую экосистему как разновидность сложной системы, можно выделить два существенных признака экосистем: общность экономического пространства, где входящие в рассматриваемую экосистему экономические агенты (предприятия и компании) взаимодействуют, а также самостоятельность элементов экосистемы, которыми являются отдельные экономические агенты или их устойчивые группы.

При этом управленческие воздействия в предпринимательской экосистеме имеют мягкий характер и представляют собой набор уникальных решений, формируемых в соответствии с принятой в данной экосистеме концепцией развития [13]. Например, руководство ПАО Сбербанк видит основную цель своей экосистемы в повышении капитализации небанковских активов своих предприятий.

Общее экономическое пространство или среду для компаний, входящих в экосистему, как указывалось выше, можно рассматривать двояко: как некоторую физическую территорию, то есть можно выделить локальные экосистемы в рамках конкретного региона, или глобальную социально-экономическую экосистему реальной транснациональной корпорации [16]. Наряду с этим некоторые предприятия начинают встраиваться в социально-экономические экосистемы в виртуальном пространстве, так как создание такой цифровой экосистемы обеспечивает условия для дальнейшего инновационного развития и распространения специфических информационных сервисов, цифровых продуктов, приложений и устройств в конкретном секторе цифровой экономики [1]. В то же время для разработки современных цифровых продуктов и услуг требуется специальная инфраструктура: дата-центры, оборудование и сотрудники соответствующей квалификации. Если такой продукт или услугу разрабатывает коллектив, в который входит несколько десятков или сотен профессионалов, то для этого необходимо специализированное программное обеспечение, которое позволит координировать совместные усилия, и такая социально-экономическая экосистема, как, например, экосистема Яндекса которая может им такие средства для разработки нового продукта предоставить [6].

Таким образом, для социально-экономических экосистем могут быть доступны физическое, виртуальное или смешанное экономические пространства. Кроме того, в данном контексте под физическим пространством могут пониматься ареалы – территории со специальным режимом благоприятствования со стороны государства, такие как, например, особые экономические зоны (ОЭЗ) или территории опережающего развития (ТОР), а также стихийно (исторически) сложившиеся крупные города, мегаполисы или

крупные территориальные производственные комплексы с большим разнообразием трудовых, финансовых и прочих ресурсов.

Формирование виртуальных экономических пространств социально-экономических экосистем становится возможным благодаря развитию новых технологий [14]. При этом необходимо учитывать, что ни одна, даже уникальная цифровая технология, не может одновременно решить задачи создания и развития виртуального экономического пространства. В данном случае имеются в виду не отдельные информационные системы, базы данных или специфические сервисы, а построение цифровых многосторонних платформ, которые обеспечивают возможность совместной работы экономических агентов любых размеров (малых, средних и крупных) с разной отраслевой принадлежностью (производственных компаний, транспортных организаций, банков, страховых компаний и т. п.) [2; 19]. Такие платформы технически поддерживают совместную деятельность экономических агентов, что подразумевает обмен знаниями, обучение и достижение согласия для достижения индивидуальных и общих целей. В социально-экономических экосистемах связь между бизнесом и технологиями проявляется в технической совместимости индивидуальных бизнес-процессов экономического агента (например, производственной компании) и его участием в кооперативных взаимоотношениях, которыми характеризуются такие экосистемы. В результате взаимодействия на микро-, мезо- и макроуровне социально-экономическая экосистема трансформируется и развивается как распределенная структура различных интегрированных бизнес- и технологических решений.

Смешанное пространство физическое и виртуальное возникает при облегченном доступе пользователей к цифровым платформам, например, когда в физическом пространстве начинают действовать новые стандарты для мобильной связи, или каким-либо другим способом увеличивается скорость взаимодействия между экономическими агентами. Другим примером экосистемы в смешанном пространстве может быть современный университет третьего поколения, который осуществляет свою деятельность на территории кампуса – университетского городка, с одной стороны, а с другой стороны – активно использует электронную образовательную среду или платформу [12].

Подытоживая сказанное в данном разделе, повторим, что особенностями рассматриваемых экосистем являются: общее экономическое пространство (физическое, виртуальное или смешанное) и относительная самостоятельность отдельных экономических агентов или их устойчивых групп. То есть социально-экономическая экосистема является довольно расплывчатым образованием, не имеющим четкой структуры, которое объединяет в себе непостоянное многообразие разнородных экономических агентов. Эти особенности следует учитывать при выявлении факторов риска возникновения помех развитию как социально-экономических экосистем в целом, так и входящих в нее экономических агентов.

2. Феномен риска в процессе развития экосистем.

Рассмотренные выше социально-экономические экосистемы в некоторых случаях можно рассматривать как источник возникновения рисковых ситуаций и, соответственно, факторов риска. В этом случае для анализа риска, связанных или обусловленных пространственными трудностями приходится структурировать экономическое пространство. При этом под ситуацией экономического риска в данном исследовании понимается – совокупность существенных качественных и количественных характеристик, факторов и условий, которые действуют в составе рассматриваемой экосистемы или взаимодействуют с ней, в связи с возникновением возможных препятствий нор-

мальной экономической деятельности каждого экономического агента, входящего в данную экосистему [8].

В частности, причинами возникновения новых факторов риска в деятельности социально-экономической экосистемы могут стать различия в принципах принятия решений в производственных компаниях или в иных организациях, входящих в экосистему. Отсутствие прикладных методических рекомендаций в этой области, опирающихся на современные достижения экономической науки, не всегда позволяет находить достаточно эффективные методы компенсации риска для социально-экономических экосистем. В то же время научные и инженерные разработки последних лет, такие как технологии радиочастотной идентификации (RFID), мобильные информационные технологии, цифровые технологии проектирования продукта и технологических процессов его производства (цифровые двойники), цифровые многосторонние бизнес платформы, а также многие другие перспективные инструменты и методы можно считать практически готовыми к применению в системах управления уровнем риска производственных компаний в рамках предпринимательских экосистем [4].

Операциональные характеристики феномена экономического риска в деятельности производственных компаний подробно рассмотрены в монографии [7] и других публикациях авторов (см., например, [9]). Данная работа, как было заявлено выше, посвящена аналогичным проблемам, но в деятельности социально-экономических экосистем производственных компаний.

Основываясь на операциональной теории экономического риска, в деятельности социально-экономической экосистемы как целеустремленного объекта выделяют структурное подразделение, ориентированное на управление уровнем риска в ходе функционирования и развития. Объектом исследования операциональной теории управления уровнем риска применительно к целеустремленным социально-экономическим экосистемам являются описание ситуаций риска, идентификация факторов риска (ФР), оценка уровня риска, разработка антирисковых управленческих воздействий (АРУВ), в этом контексте разрабатываются методы оценки фактического уровня риска, способы выявления ФР и разработки методов управления уровнем риска.

Факторы экономического риска возникают в связи с активной экономической деятельностью, в том числе, в связи с взаимодействием экономических агентов как внутри социально-экономической экосистемы, так и вне ее. Уровень экономического риска в этом случае характеризует степень нежелательного отклонения от цели экономической деятельности, поскольку экономика вообще имеет дело только с действиями экономических агентов, направленными на достижение определенной цели. В тех случаях, когда цель экономической деятельности экосистемы не обозначена в явном виде, она подразумевается, например, как приобретение или производство некоторых благ.

Поэтому понятие экономического риска в практической деятельности потребовалось для описания характеристик достижения таких целей. То есть экономический риск воспринимается в качестве компоненты процедуры принятия решений об управлении экономическими агентами тогда, когда субъекту предоставляется право принимать решения в условиях действия неизвестных сил (событий, информации или заданных условиях неопределенности и т. п.), и он этим правом соглашается воспользоваться. Из этого следует искусственная природа экономических рисков и их локальный характер, в связи с локальностью каждого экономического решения.

Не будет преувеличением сказать, что риск является неотъемлемой частью всех видов социально-экономических экосистем, вне зависимости от их происхождения и масштаба деятельности. Вместе с тем условность этой типологии, как и всякой другой,

проявляется в том, что понятие «риск» включает в себя как риск, обусловленный природными, антропогенными, техногенными и экономическими факторами риска, так и экологические, социальные, технологические и экономические последствия проявления этих видов риска.

В качестве реально выделенной совокупности факторов риска «снижения деловой активности» (как следствие цифровой трансформации) приведем пример рассмотрения рисковых ситуаций в деятельности отрасли топливно-энергетического комплекса (ТЭК) на основе материалов, приведенных в монографии [17, с. 78–90]. Выбор именно этой отрасли в качестве такого примера обоснован актуальностью этой отрасли как лидера в области цифровой трансформации производственных отраслей экономики:

Таблица

Ситуации риска в отрасли ТЭК

№	Наименование фактора риска	Причины или условия появления данного ФР	Меры предотвращения возникновения ФР или компенсации последствий
1	2	3	4
1	Фактор риска распада отрасли как единого комплекса (на примере ТЭК)	Доминирование некоторых секторов отрасли (совокупности взаимосвязанных предприятий)	Формирование в пределах отрасли базовых многосторонних платформ, обеспечивающих эффективное взаимодействие предприятий, входящих в комплекс
2	Фактор риска отставания ожидаемой динамики развития добывающих и обрабатывающих отраслей промышленности от запланированного темпа	Малоэффективная деятельность отдельных предприятий отрасли	Модернизация малоэффективных предприятий, переход к новой модели управления, основанной на использовании в режиме реального времени больших объемов (big-data) актуальной информации
3	Фактор риска утраты конкурентоспособности крупных (глобальных) и средних компаний нефтегазового сектора на внешних рынках	Отставание в реализации процессов цифровизации на предприятиях отрасли	Поиск и/или разработка отечественных высокотехнологичных решений, обеспечивающих возможность успешного выхода предприятий на новые рынки и занять там лидирующие позиции
4	Фактор риска возникновения информационно-технологической зависимости отечественного ТЭК от зарубежных партнеров	Приобретение и использование в своих технологических процессах новых зарубеж-ных цифровых технологий	Планирование и осуществление инвестиций в развитие отечественных НИОКР в области информационных цифровых технологий
5	Фактор риска роста затрат на осуществление проектов цифровизации по сравнению с ожидаемым	Оплата растущих затрат на реализацию проектов цифровизации путем включения затрат в цену своей продукции	Контрольные расчеты реальной цены продукции исключая затраты на цифровизацию
6	Фактор риска включения затрат на цифровизацию в цену потребительских товаров и услуг	См. выше	

Продолжение таблицы

1	2	3	4
7	Фактор риска утраты работником (технического, управленческого и технологического персонала), ценностных ориентиров, морально-нравственных, культурных и духовных основ своего существования	Доминирование технологического уклада над морально-нравственными основами существования работника вследствие распространения цифровизации	Разработка мероприятий по восстановлению разумного и приемлемого соотношения профессионально-технологических и морально-нравственных качеств у представителей персонала. А также уменьшить долю цифровизации в образовательной сфере, в процессах обучения, увеличить объем живого общения преподавателя с обучающимися в учебном процессе
8	Фактор риска утраты навыков самостоятельного мышления вследствие доминирования в процессе обучения цифровых технологий	Замена традиционных способов и форм передачи знаний, основанных на живом человеческом общении, цифровыми обезличенными инструментами обучения	Разработка программ и методических рекомендаций по установлению нормативов минимальной доли человеческого общения преподавателей с обучающимися
9	Фактор риска сокращения количества рабочих мест	Вследствие роботизации в традиционных секторах экономики	Выявление экономических пространств, освоение которых потребует создания новых рабочих мест
10	Фактор риска увеличения числа технологических сбоев вследствие сокращения персонала (как побочный эффект роботизации)	Недостаточное количество персонала в производственно-технологическом пространстве	Разработка законопроектов и методических рекомендаций по предотвращению технологических сбоев оборудования в условиях роботизации
11	Фактор риска лавинообразного сокращения рабочих мест (вследствие роботизации) в традиционных секторах экономики	Внедрение роботизации, цифровизации, а также общего снижения деловой активности	Разработка предложений по корректировки законодательства в сферах цифровых технологий, регулирования рынка труда, формирования новых образовательных стандартов по подготовке высококвалифицированных специалистов и рабочего персонала для роботизиро-ванных производств

3. Методика целеполагания в экосистемах.

Успешное продвижение в решении задачи управления экономическим риском в деятельности социально-экономической экосистемы предполагает точное и конкретное формулирование цели ее деятельности. Причем желательно, чтобы предложенная формулировка цели позволяла бы в какой-то мере оценивать степень продвижения к ней в ходе разработки и выбора управленческих воздействий. Под целью экономической деятельности в данной работе будет пониматься «будущее, желаемое состояние объекта управления (управляемой системы), которое достигается в процессе совершения действий, направленных на изменение текущего состояния в необходимое, то есть желаемое, достигаемое через определенный промежуток времени» [15, с. 517]. При фор-

мулировании цели предлагается использовать концепцию, методы и процедуры, используемые в рамках так называемого SMART-подхода.

Согласно этой концепции, формулировку так называемой «умной» цели (SMART-цели) деятельности управляемой системы или объекта надо выполнить необходимые процедуры целеполагания с точки зрения эффективности управления производственной компанией и ее социально-экономической экосистемой. То есть формулировка цели должна быть:

1. Конкретной (Specific), то есть, цель должна быть сформулирована максимально конкретно и ясно, чтобы способствовать пониманию того, что следует делать управляющей системе, чтобы именно приближаться к цели [5].

2. Измеримой (Measurable), то есть, цель должна быть сформулирована таким образом, чтобы, используя эту формулировку цели, можно было подобрать адекватные шкалу и единицу измерения степени близости или удаленности от конечной цели управляемой социально-экономической экосистемы (в частном случае, степени близости к промежуточной цели), а также собирать необходимую для такого измерения информацию[1].

3. Достижимой (Achievable), то есть, сформулированная цель может быть достигнута при том объеме внешних и внутренних ресурсов, которыми располагает экосистема. Вывод о такой возможности устанавливается в ходе сопоставления с реалиями доступного периода времени и окружающих условий. Надо отметить, что при оценке реальности достижения поставленной цели возрастает роль ресурсной стратегии в ходе управлении производственной компанией и ее социально-экономической экосистемой, направленной не только на достижение цели, но и на повышение эффективности ее финансово-хозяйственной деятельности [3].

4. Реалистичной/прагматичной (Realistik), то есть сформулированная цель должна соответствовать реальной ситуации работы социально-экономической экосистемы, а также оставаться приемлемой для последующего применения в управлении данным объектом. Цель должна быть реалистичной и уместной для данного объекта управления, она должна вписываться в нее и не нарушать баланс с другими целями и приоритетами.

5. Ограниченной во времени (Timed), то есть при формулировании цели должен быть задан момент времени (или в более широком плане – период) ее достижения. Как правило, цель формулируется на определенный срок или период времени, по истечении которого эта цель может быть выполнена. Поэтому в процессе формулировки цели необходимо указать четко установленную продолжительность движения к ней, или иными словами, должен быть указан срок выполнения всех действий. Такое временное ограничение помогает сосредоточиться на работе по достижению цели в установленный срок или даже раньше. Цели, не имеющие ограниченных сроков достижения или временного графика, часто уязвимы для возникающих помех, возможных в реальной практике работы социально-экономической экосистемы.

Необходимо отметить, что еще в 1996 году Эдвин Локк (E. Loche) из Мэриленского университета опубликовал результаты многолетнего исследования, посвященного взаимосвязи между постановкой цели и непосредственным выполнением задач по ее

[1] Надо отметить, что «измеримость» – это такое свойство формулировки цели, которое позволяет при подведении итогов управленческого процесса ответить на вопрос: «Достигнута ли желаемая цель?», а при оценке промежуточных результатов – ответить на вопрос о степени приближения к желаемой цели. Измеримость цели предполагает наличие критериев (измерителей), которые позволили бы определить, достигнута ли поставленная цель и в какой степени. Если нет измерителей, очень сложно оценить результаты проделанной работы и объективно контролировать процесс.

достижению. В этом исследовании приняли участие более 40 000 человек из 8 стран — от детей до ученых.

Вот некоторые результаты данного исследования (Loche E.):

– чем труднее поставленная цель, тем значительнее чувство достигнутого;

– чем конкретнее цель, тем точнее регулируется деятельность;

– цели, которые одновременно и конкретны, и трудны, обусловливают наилучшую деятельность, направленную на их достижение;

– постановка цели приносит наибольшую пользу, когда присутствует обратная связь, опосредующая степень продвижения к цели;

– постановка цели опосредует воздействие опыта предыдущих действий на последующие;

– цели стимулируют выполнение процедур планирования и т. д.

Заключение.

Для достижения эффективных результатов любой управленческой деятельности необходимо, прежде всего, корректное и точное формулирование целей деятельности производственной компании. Построение своей или присоединение к уже существующей социально-экономической экосистеме направлено главным образом на преодоление экономической фрагментации между производственной компанией, ее контрагентами, покупателями и поставщиками. Современные технологии предоставляют доступ к коммуникациям с очень низкими издержками. Это объясняется тем, что при включении в социально-экономическую экосистему стоимость трансакций и каждой коммуникации распределяется между всеми участниками экосистемы, снижая, таким образом, затраты как на поиск новых потребителей товаров и услуг на рынке.

Исследования показали, что для повышения эффективности систем управления уровнем риска в деятельности социально-экономических экосистем весьма перспективными представляются следующие направления работ:

– исследования в области развития технологий радиочастотной идентификации, которые обеспечивают прикрепление к каждому производимому продукту или сопровождающему документу специализированной (компьютерной) метки;

– разработка моделей «цифровых двойников» для создания компьютерных версий материальных производственных активов и/или процессов;

– внедрение в производственную практику технологических решений для мобильной передачи данных между абонентами (производственными подсистемами), изменяющими свое местоположение в процессе производственной деятельности;

– совершенствование и создание нового поколения многосторонних цифровых бизнес-платформ с неявными пространственными и временными границами для обслуживания.

Практическое использование концепции управления уровнем риска недостижения целей деятельности производственной компании и ее социально-экономической экосистемы потребует определенных затрат на получение дополнительной информации и на ее обработку. Однако при этом может меняться и степень неопределенности всей ситуации принятия управленческого решения. Опыт свидетельствует: чем более сложно задуманы исследования и расчеты, обосновывающие управленческое решение, тем больше граней проблемы попадает в поле зрения, что в принципе может способствовать снижению уровня экономического риска.

Социально-экономическая экосистема представляется образованием, не имеющим четко определенной структуры, поскольку объединяет в себе разнородные и многообразные элементы, связи между которыми могут быть разной степени жесткости.

Однако, если в такой экосистеме складывается позитивная культура управления риском и сопутствующая этому благоприятная деловая атмосфера, то это будет способствовать устойчивому развитию не только социально-экономической экосистемы в целом, но и образующих ее производственных компаний, экономических агентов и организаций.

Литература

1. Акаткин Ю.М. Цифровая экономика: концептуальная архитектура экосистемы цифровой отрасли / Ю.М. Акаткин, О.Э. Карпов, В.А. Конявский, Е.Д. Ясиновская // Бизнес-информатика. – 2017. – № 4(42). – С. 17–28. – DOI: 10.17323/1998-0663.2017.4.17.28.

2. Гелисханов И.З. Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития / И.З. Гелисханов, Т.Н. Юдина, А.В. Бабкин // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2018. – Т. 11. – № 6. – С. 22–36. – DOI: 10.18721/JE.11602.

3. Донец Л.И. Научно-методический подход к формированию ресурсной стратегии предприятия / Л.И. Донец, Я.А. Яковенко // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – №. 4. – С. 83–88.

4. Иванов Д.А. Анализ тенденций изменения принципов управления предприятиями в условиях развития технологий индустрии 4.0 / Д.А. Иванов, М.А. Иванова, Б.В. Соколов // Труды СПИИРАН. – 2018. – № 5(60). – С. 97–127. – DOI 10.15622/sp.60.4.

5. Каверзина Л.А. Анализ целей деятельности строительного предприятия / Л.А. Каверзина // Известия Байкальского государственного университета. – 2007. – № 4. – С. 66–69.

6. Карпинская В.А. Экосистема как единица экономического анализа / В.А. Карпинская // Системные проблемы отечественной мезоэкономики, микроэкономики, экономики предприятий: материалы Второй конференции Отделения моделирования производственных объектов и комплексов ЦЭМИ РАН (Москва, 12 января 2018 г.) / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. Вып. 2. М.: ЦЭМИ РАН, 2018. – С. 124–141.

7. Качалов Р.М. Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения: монография / Р.М. Качалов. – СПб: Нестор-История, 2012. – 288 с.

8. Качалов Р.М. Феномен риска как искусственный объект экономических исследований / Р.М. Качалов // Проблемы анализа риска. – 2020. – № 1. – С. 100–108 (28.02.2020). – https://doi.org/10.32686/1812-5220-2020-17-1-100-108.

9. Качалов Р.М. Структурирование системно-экономического пространства предприятия в задачах управления уровнем риска / Р.М. Качалов, Ю.А. Слепцова // Российский журнал менеджмента. – 2015. – Т. 13. – № 4. – С. 69–84.

10. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы / Г.Б. Клейнер // Системный анализ в экономике – 2018: сборник трудов V Международной научно-практической конференции – биеннале (21–23 ноября 2018) / Под общ. ред. Г.Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – М.: Прометей, 2018. – С. 5–14.

11. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее / Г.Б. Клейнер // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 1(59). – С. 40–45.

12. Клейнер Г.Б. Современный университет как экосистема: институты междисциплинарного управления / Г.Б. Клейнер // Журнал институциональных исследований. – 2019. – Т. 11. – № 3. – С. 54–63.

13. Кобылко А.А. Экосистемные компании: этапы развития и границы / А.А. Кобылко // Экономическая наука современной России. – 2019. – № 4(87). – С. 126–135.

14. Потемкин А.П. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие: Россия. Порог XXI века. Экономика / А.П. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 384 с.

15. Селюков, М.В. Скачков Р.А. О теории и практике стратегического управления социально-экономическим развитием региона. НИУ БелГУ // Фундаментальные исследования. - 2012. - №6. – С. 516-519

16. Степанова В.В. Оценка цифровых экосистем регионов России / В.В. Степанова, А.В. Уханова, А.В. Григорищин, Д.Б. Яхяев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2019. – Т. 12. – № 2. – С. 73–90. – DOI: 10.15838/esc.2019.2.62.4.

17. Уколов В.Ф. Цифровизация: взаимодействие реального и виртуального секторов экономики: монография / В.Ф. Уколов, В.В. Черкасов. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 203 с.

18. Ушаков И.А. Предисловие редактора перевода / Акофф Р.Л., Эмери Ф.Э. О целеустремленных системах: пер. с англ. / Под ред. И.А. Ушакова. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – С. 8.

19. Яблонский С.А. Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики / С.А. Яблонский // Российский журнал менеджмента. – 2013. – Том 11. – № 4. – С. 57–78.

20. Battistella C., Colucci K., De Toni A.F., Nonino F. Methodology of business ecosystems network analysis: a case study in Telecom Italia Future Centre. Technol. Forecast. Soc. Chang. – 2013. – Vol. 80(6), – P. 1194–1210.

21. Baum J.R., Locke E.A., Smith K.G. A multidimensional model of venture growth. Academy of Management Journal. – 2001. – Vol. 44. – No. 2. – P. 292–303. – DOI:10.5465/3069456.

22. La Brooy C., Pratt B., Kelaher M. What is the role of consensus statements in a risk society? Journal of Risk Research. – 2019. – P. 1–14. –https://doi.org/10.1080/13669877.2019.1628094.

23. Рубин А.Г. Комплексный подход к методам оценки рисков предприятия в условиях нестабильности деловой среды // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 2(18). – С. 62–64.

СЕТИ ПЕТРИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Кузьмина Э.В., к.п.н., доцент, Пьянкова Н.Г., к.п.н., доцент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Изменение конкурентной среды требует совершенствования механизмов управления деятельностью организации. Для сельскохозяйственных предприятий, оперирующих широким сезонным ассортиментом продукции и наличием подразделений, специализирующихся на различных видах сельскохозяйственной продукции, актуальным является управление процессами поставок заказов. Логистическая цепь поставок имеет сложную структуру, в которую включены различные материальные потоки [1,

с. 133]. Логистические цепи позволяют поддерживать оптимальный уровень запасов продукции, управлять движением складских запасов, оптимизировать работу с заказами клиентов [2, с. 673].

Оптимизация работы с заказами клиентов основывается на управлении очередями. Существуют различные алгоритмы планирования очередей. Отдельные из них можно использовать для решения задач системы обслуживания заявок в очереди. Интересным является механизм многоуровневого алгоритма планирования.

В многоуровневом алгоритме планирования очередей процессы постоянно назначаются очередям при входе в систему. Процессы не перемещаются между очередями. Преимущество этой настройки заключается в низких затратах на планирование, но недостаток в том, что они негибкие. Однако многоуровневое планирование очереди обратной связи позволяет процессу перемещаться между очередями. Идея состоит в том, чтобы разделить процессы с разными временными характеристиками. Если процесс использует слишком много времени, он будет перемещен в очередь с более низким приоритетом. Точно так же процесс, который ждет слишком долго в очереди с более низким приоритетом, может быть перемещен в очередь с более высоким приоритетом.

Для определения соотношения между количеством обрабатываемых запросов и средним временем обработки, а также максимальных нагрузок используются сети Петри. Обычно сетями Петри моделируют асинхронные и параллельные системы и процессы.

Сельскохозяйственное предприятие, занимающееся отгрузкой продукции в соответствии с заказами клиентов можно рассматривать как систему [3, с. 212]. Любая система состоит из ряда действий, и систему можно смоделировать, перечислив состояния системы до и после этих действий. Действие переводит систему из одного состояния в другое, т.е. активность вызывает переход между состояниями.

Сети Петри обеспечивают гибкость моделирования за счет введения двух видов узлов, а именно, фишки для представления состояний и / или условия, называемые переходами, для представления действий. Модель использует локальные состояния чаще, чем глобальные состояния, что позволяет избежать проблем с перечислением состояний на этапе моделирования. Это обеспечивает представление отношений приоритета, конфликтных ситуаций, концепций синхронизации, параллельных операций и взаимоисключающих событий.

Сети Петри представляет собой ориентированный граф, состоящий из двух элементов: узлы и дуги. Графически узлы изображаются кружками, а переходы – прямоугольниками, дуги – стрелками. Дуги помечены своими весами (положительные целые числа). Узлы и дуги образуют статическую сеть Петри.

Элементы сети Петри представлены на рисунке 1.

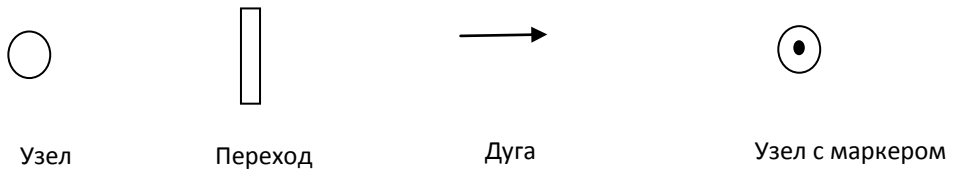


Рис. 1. Элементы сети Петри

Динамическое поведение сети задается «маркерной игрой», представляющей различные состояния системы. Конкретное состояние-это образ поведения системы. Состояние узла называется его маркировкой, представленной наличием (условие выпол-

няется) или отсутствием (условие не выполняется) черных точек, называемых маркерами. Текущее состояние моделируемой системы (маркировка системы) задается номером и типом токенов (значения в каждом узле).

Узлы, дуги и переходы являются активными компонентами сети. Если все входные узлы содержат маркеры и один выходной узел перехода не содержат маркеров, то срабатывает переход (рисунок 2).

Рис. 2. Разрешенный и неразрешенный переход

Запуск удаляет токены из всех его входных узлов и помещает токены в его выходные узлы.

Таким образом, генерация токен-потока происходит через запуск переходов. Далее генерируется система новой маркировки. Введение токенов в новый узел и их поток через дуги дет возможность описать дискретно-событийную динамику и тем самым смоделировать систему (рисунок 3). Из множества разрешенных срабатывает лишь один переход, выбираемый произвольно. Это характеризует недетерминированный характер поведения сети.

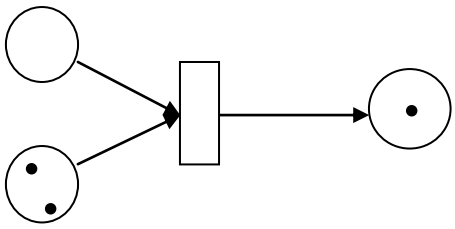


Рис. 3. Сработавший переход

Процесс функционирования сети Петри может быть наглядно представлен графом достижимых состояний. Состояние сети однозначно определяется ее маркировкой - распределением узлов с токенами по позициям. Вершинами графа являются допустимые маркировки сети Петри, дуги обозначены символом срабатывающего перехода. Дуга строится для каждого возбужденного перехода. Построение прекращается, когда мы получаем маркировку, в которой не возбужден ни один из переходов, или маркировку, которая уже содержится в графе. Отметим, что граф достижимых маркировок представляет собой автомат.

Для реализации модели обслуживания клиентов сельскохозяйственного предприятия был выбран алгоритм, разработанный на основе сетей Петри. Сеть Петри будет формироваться на основе обработки ключевых параметров. На основе принципов организации сетей Петри был разработан алгоритм движения запроса на отгрузку продукции от заказчика и его обработки в системе. Модель позволяет спрогнозировать поведение системы. Необходимо понять какие максимальные нагрузки она способна выдержать [4, с. 321].

Построение модели начиналось с определения понятия запрос [5, с. 62]. В нашей модели запрос — множество, состоящее из трех элементов типа INT. Эти элементы обозначим pr – приоритет запроса (степень важности в зависимости от объема закупок), subd – подразделение, которое будет отгружать продукцию, ctg – категория сельскохозяйственной продукции.

Переменная (pr) может принимать значения от 0 до 4. Предполагается, что администратор системы при оформлении запроса выбирает степень важности 0 - неопределенная, 1 - очень высокая (объем закупок > 10 000 000 руб.), 2 – высокая (объем закупок > 8 000 000 руб. и < 9 999 999 руб.), 3 –средняя (объем закупок >5 000 000 руб. и < 7 999 999 руб.), 4 – низкая (объем закупок > 1 руб. и < 4 999 999 руб.) Так же администратор выбирает подразделение сельскохозяйственного предприятия, к которому он хочет направить свой запрос на отгрузку. Значения переменной subd лежит в диапазоне 0 - 4 и означает: 0 - самостоятельный выбор заказа подразделением, 1 – администратор головного офиса, 2 –подразделение № 1, 3 – подразделение № 2, 4 – подразделение № 3. Что же касается переменной ctg - это категория сельхозпродукции, переменная лежит в диапазоне 0–4, и имеет значения 0 – смешанный тип запроса, 1 – заявка на зерновые и зернобобовые культуры, 2 – заявка на продукцию садов, виноградников, многолетних насаждений и цветоводства, 3 – запрос на продукцию свиноводства, 4 – запрос на побочную продукцию сельскохозяйственного производства.

В разрабатываемой модели запрос будет состоять из узлов с маркерами pr, subd, ctg. Запросы поступают на вход entrance, потом фиксируются в переходе transition. После фиксации запрос в зависимости от приоритета продвигается в определенную выходную позицию. Например, если pr будет равен единице, запрос передвинется в выходную позицию first, если pr будет равен двум – в позицию second, если pr будет равен трем - в позицию third, если pr будет равен четырем или нулю, запрос передвинется в выходную позицию fourth end zero. Узел с маркером с позиции fourth end zero будет постепенно продвигаться на вышестоящую позицию. Очередь запросов представлена на рисунке 4.

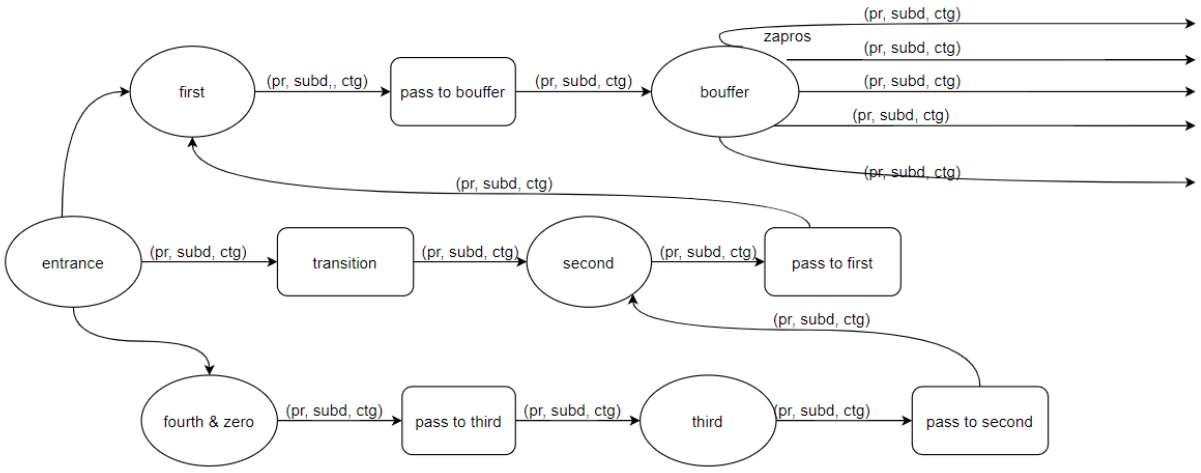


Рис. 4. Алгоритм построения очереди запросов на отгрузку сельскохозяйственной продукции

Далее из буфера запросы передаются обработчикам, в зависимости от значения переменной subd. На рисунке 5 представлена сортировка запросов по обработчикам (подразделениям).

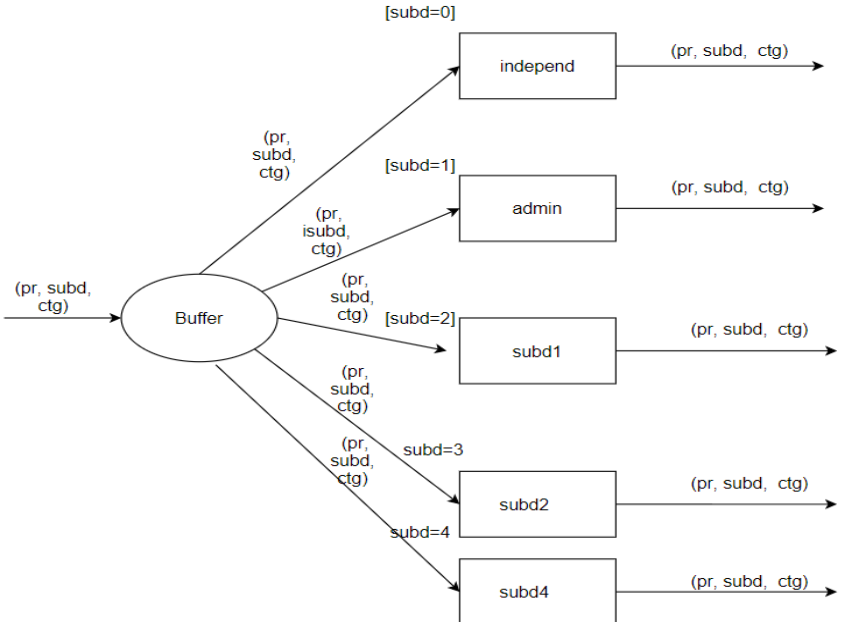


Рис. 5. Сортировка запросов по обработчикам

Рассмотрим первый вариант, когда запрос попал в переход independ – самостоятельный выбор. Из позиции choose запросы передаются переходам в зависимости от их типа. Из ctg=0 перехода independ choose запрос идет в буфер запросов администратора. При ctg=l из перехода corn запрос передается подразделению №1 (subd1 buf). При ctg=2 из перехода fruit запрос идет в подразделение №2 (subd2 buf). При ctg=3 из перехода pork запрос идет в подразделение №3 (subd3 buf). При d=4 из перехода by-product запрос идет к администратору admin buf. На рисунке 6 представлена модель выбора обработчика в зависимости от типа запроса.

Обработка запросов администратором происходит следующим образом. Запросы попадают в позицию admin buf, далее передаются переходу search – он моделирует поиск и подготовку ответа для заказчика. Далее ответ отсылается заказчику – переход receive.

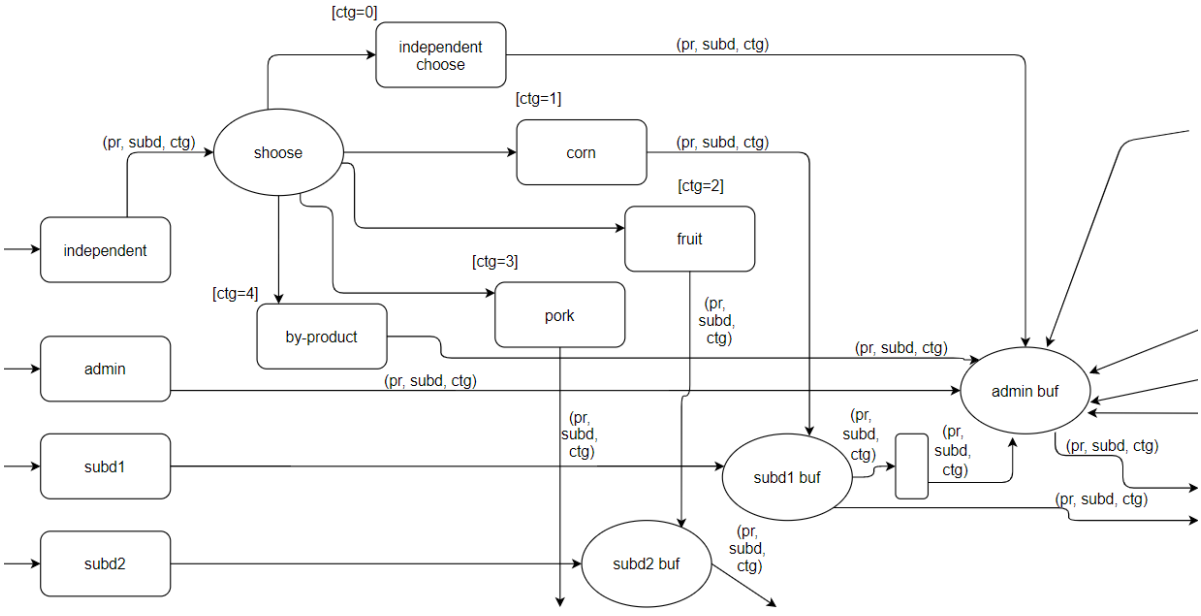


Рис. 6. Выбор обработчика в зависимости от типа запроса

А заказчик уже либо удовлетворяется ответом головного офиса (admin), тогда срабатывает переход success или не удовлетворяется, тогда работает переход bad result и запрос направляется заново администратору в головной офис. Выбор перехода success или bad result в модели происходит случайным образом. Все успешно обработанные и закрытые запросы на распределение от головного офиса попадают в позицию finish 1. На рисунке 7 представлена модель обработки запроса на распределение поставок администратором головного офиса.

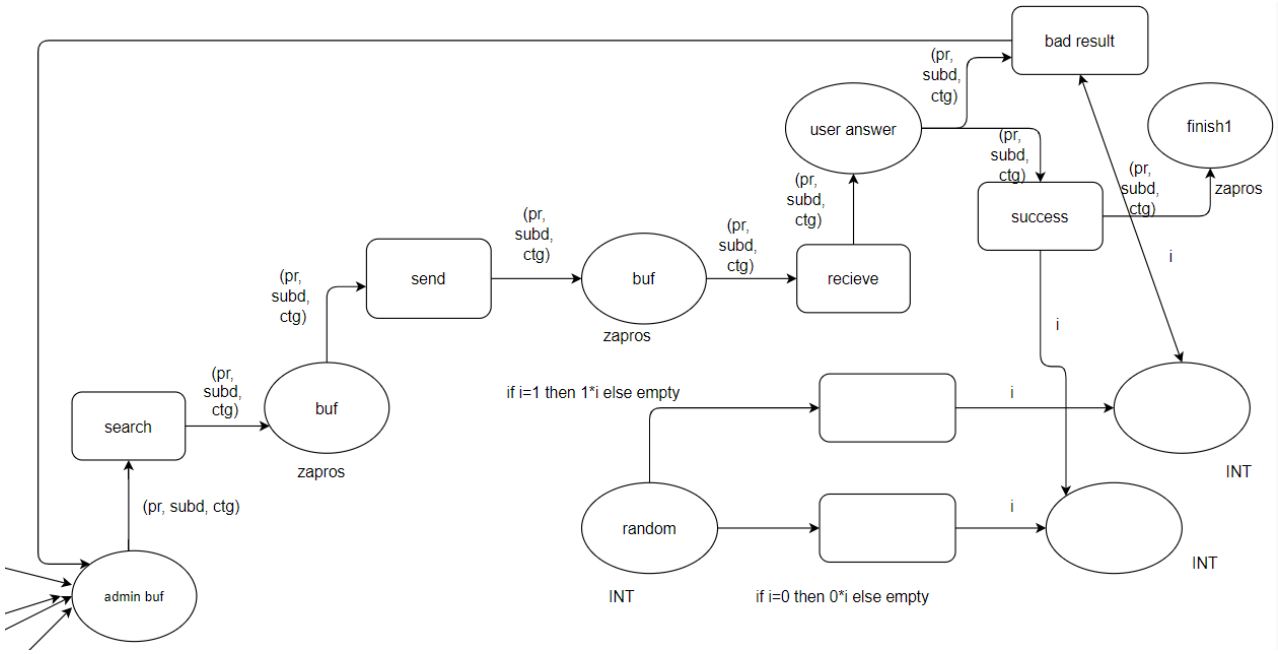


Рис. 7. Модель обработки запроса на распределение заказа администратором головного офиса

Оставшиеся три обработчика – подразделение № 1, подразделение № 2 и подразделение № 3 работают по одинаковому алгоритму.

Таким образом, построенная имитационная модели системы поставки сельскохозяйственной продукции заказчикам на основе сетей Петри позволяет выбирать оптимальные схемы отгрузки сельскохозяйственного предприятия состоящего из нескольких подразделений и обладающего широким ассортиментом продукции. Данная модель позволит уменьшить стоимость издержек за счет оптимального распределения заказов, повысить скорость отгрузки и, как следствие надёжность поставки. Предложенная модель легко модифицируется за счет добавление условных переходов, что позволяет обеспечить прозрачность и гибкость цепи отгрузок. Существенным моментом является учет приоритета заказчиков, что позволяет рационально распределять заказы на отгрузку сельскохозяйственной продукции и моделировать их движение по звеньям логистической цепи. Предложенная модель позволяет формировать очереди заказов и продвигать их в соответствии с приоритетами и сформированными условиями в цепи поставок. Разработанная модель отгрузок на основе сетей Петри позволяет повысить эффективность логистической деятельности сельскохозяйственного предприятия. Построенная модель может являться основой для разработки логической модели базы данных автоматизированной информационной системы управления отгрузкой продукции сельскохозяйственного предприятия.

Литература

1. Третьякова Н.В. Моделирование процесса управления материальными потоками / Н.В. Третьякова // Кайгородовские чтения. Культура, наука, образование в информационном пространстве региона сборник материалов XVI Всероссийской научно-практической конференции: к 50-летию Краснодарского государственного института культуры. – Краснодар: Краснодарский государственный институт культуры? 2016. – С. 132–133.
2. Рыбникова Д.Г. Разработка информационной системы управления товарными запасами / Д.Г. Рыбникова, И.М. Яхонтова // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам 75-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2019 год. Отв. за выпуск А.Г. Кощаев, 2020. – С. 672–675.
3. Пьянкова Н.Г. Математическое моделирование агроэкосистем / Н.Г. Пьянкова, Н.В. Третьякова // Экономика и управление: ключевые проблемы и перспективы развития. Материалы IX международной научно-практической конференции / Под общей ред. Е.В. Королюк, 2019. – С. 210–214.
4. Кузьмина Э.В. Применение модели оптимального размера заказа для повышения эффективности деятельности малого предприятия / Э.В. Кузьмина, Н.Г. Пьянкова, И.А. Петунина, Л.В. Кухаренко // Экономика устойчивого развития. – 2018. – № 2(34). – С. 320–325.
5. Петунина И.А. Экономико-математические, информационные и технические модели оптимизации деятельности предприятия / И.А. Петунина, Т.Д. Денисенко, Э.В. Кузьмина, Н.А. Монахова, Е.Е. Острожная, Н.Г. Пьянкова, Н.В. Третьякова, Л.Б. Лучишина. – Краснодар, 2014.
6. Симонян Р.А. Использование нейронных сетей и искусственного интеллекта в туристско-рекреационной сфере / Р.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 153–156.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ В АПК[1]

Лойко В.И., д.т.н., профессор, Фешина Е.В., к.пед.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

В работах авторов [1] и [2] для оценки экономической эффективности технологической цепи производства основные затраты определялись денежным потоком d_1, а дополнительные затраты определялись в общем виде, как доля от основных. С точки зрения производства, дополнительные затраты – это затраты на процессы преобразования одного вида материального потока в другой.

[1]Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00064 А.

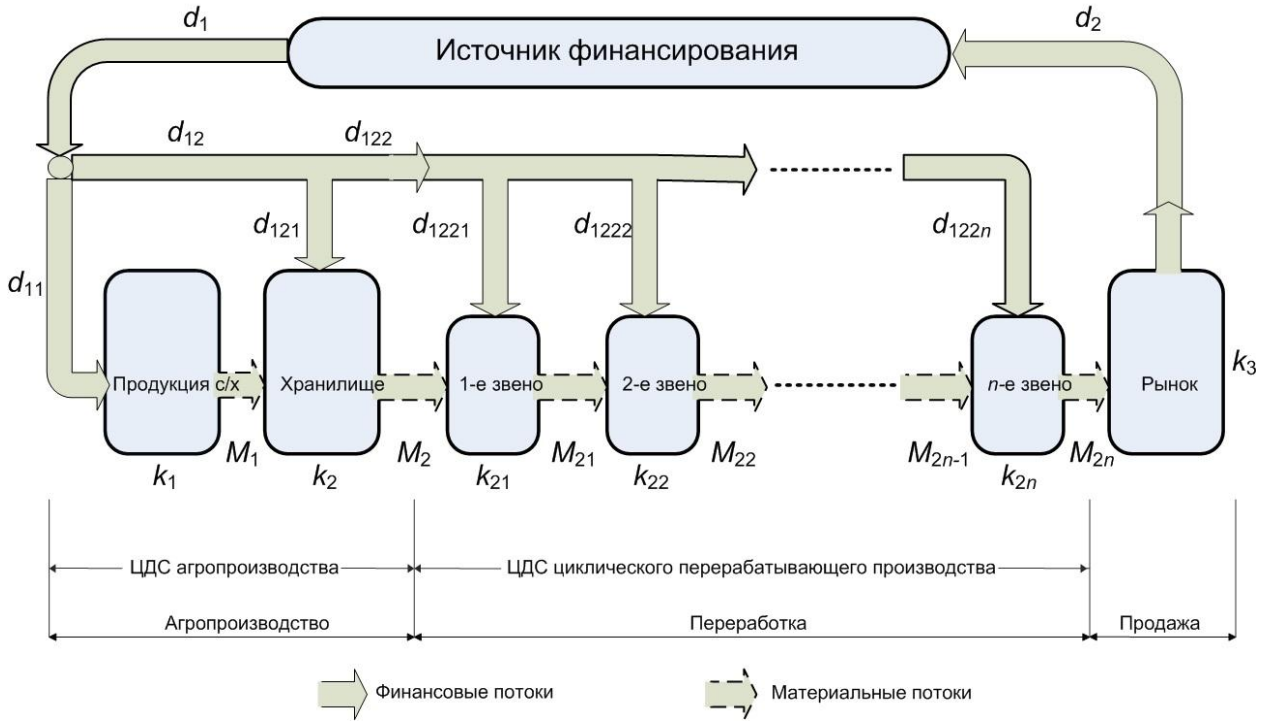


Рис. 1. Схема цепи добавленной стоимости производственного процесса в АПК

Поэтому на схеме технологической производственной цепи добавленной стоимости денежный поток должен быть разделен на два потока d_{11} и d_{12}, то есть:

$$d_1 = d_{11} + d_{12},$$

как это показано на рисунке 1, где:

d_{11} – основной денежный поток затрат;

d_{12} – дополнительный денежный поток (затраты на процессы преобразования);

d_{121} – затраты на хранение;

d_{122} – затраты на процессы преобразования в звеньях цепи добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства;

d_{1221} – затраты на преобразование материального потока M_2 в первой ступени (в первом звене) цепи добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства в материальный поток M_{21} с коэффициентом преобразования k_{21};

d_{1222} – затраты на преобразование материального потока M_{21} во второй ступени (втором звене) цепи добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства в материальный поток M_{22} с коэффициентом преобразования k_{22};

d_{122n} – затраты на преобразование материального потока $M_{2n\text{-}1}$ в N-й ступени (N-м звене) цепи добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства в материальный поток M_{2n} с коэффициентом преобразования k_{2n};

d_2 – денежный поток выручки от продажи произведенной продукции на рынке.

Поток d_{11} компенсирует затраты на производство сельхозпродукции и таким образом создает исходный материальный поток M_1. Дополнительный денежный поток d_{12} призван компенсировать затраты на процессы преобра

Рассмотрим затраты d_{12} на процессы преобразования материальных потоков, которые делятся на затраты на хранение (накопление) d_{121} и затраты на преобразования в ступенях циклического перерабатывающего производства d_{122}.

Для затрат d_{121} на хранение сельхозпродукции общим весом M_1 в звене «Накопитель» можно записать:

$$d_{121} = M_1 \cdot C_{xp},$$

где C_{xp} – удельные затраты на хранение (затраты на единицу веса сохраненной в блоке «Накопитель» сельзозпродукции).

Поток M_1 получается в результате преобразования денежного потока d_{11} (рисунок 1) и согласно рисунка 1:

$$M_1 = \frac{d_{11}}{C_a}.$$

Тогда затраты на хранение:

$$d_{121} = \frac{1}{C_a} d_{11} C_{xp} = \frac{C_{xp}}{C_a} d_{11} \quad (1)$$

Таким образом, затраты на хранение зависят от соотношения удельных затрат на хранение C_{xp} и затрат C_a на производство единицы веса зерна, при этом затраты на хранение прямо пропорциональны удельным затратам на хранение и обратно пропорциональны затратам на производство единицы сельскохозяйственной продукции C_a.

Вторая составляющая потока d_{122} – компенсации затрат на процессы преобразования материальных потоков в n звеньях цепочки добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства. Обозначим эти затраты через $C_{зi}$, где i - номер звена цепи добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства. Тогда затраты на преобразование входного материального потока в 1-м звене могут быть записаны в виде:

$$d_{1221} = C_{з1} \cdot M_2.$$

Подставив вместо M_2 выражение из (2), получим:

$$d_{1221} = k_2 \frac{C_{з1}}{m} M_1.$$

А так как M_1 выражается через d_{11} в (1), то:

$$d_{1221} = k_2 \frac{C_{з1}}{m C_a} d_{11}.$$

Затраты на преобразование входного материального потока M_{21} во 2-м звене цепочки добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства могут быть записаны в виде:

$$d_{1222} = C_{з2} \cdot M_{21}.$$

Учитывая, что $M_{21} = k_{21} M_2$, получим:

$$d_{1222} = k_2 k_{21} \frac{C_{з2}}{mC_a} d_{11}.$$

А для затрат на преобразование входного материального потока $M_{2n\text{-}1}$ в N-м звене цепочки добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства, соответственно, получим:

$$d_{122n} = k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} \frac{C_{зп}}{mC_a} d_{11}.$$

Общие затраты на преобразование материальных потоков в n звеньях цепочки добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства d_{122}:

$$d_{122} = d_{1221} + d_{1222} + \cdots + d_{122n}.$$

Или подставив выражения для слагаемых через денежный поток d_{11}, получим:

$$d_{122} = \frac{d_{11}}{mC_a}\left(k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зп}\right)$$

Как видно из этого выражения, затраты на преобразования зависят прежде всего от размера входного материального потока на цепочку добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства, а на каждом звене еще и от удельных затрат, помноженных на произведение коэффициентов преобразования, причем, чем больше номер звена цепочки, тем больше коэффициентов входят в их произведение. И если коэффициенты преобразования меньше единицы (а в пищевом производстве это, как правило, так), то значение произведения коэффициентов с каждым звеном уменьшается и, следовательно, уменьшается вес удельных затрат.

Если привести затраты на хранение в накопителе к одному циклу циклического перерабатывающего производства, получим для затрат на хранение сельхозпродукции в одном цикле:

$$d_{121}^{m} = \frac{C_{хр}}{mC_a} d_{11}. \qquad (2)$$

Тогда дополнительный денежный поток, призванный компенсировать затраты на процессы преобразования в каждом блоке материальных потоков для одного цикла циклического перерабатывающего производства, можно, с учетом (2), записать так:

$$d_{12}^{m} = \frac{d_{11}}{mC_a}\left(C_{хр} + k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зп}\right).$$

Если циклическое производство проработает все m циклов, то все затраты необходимо умножить на m. Тогда затраты на процессы преобразования примут вид:

$$d_{12} = \frac{d_{11}}{C_a}\left(C_{хр} + k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зп}\right).$$

Как уже отмечалось, входной денежный поток d_1 имеет две составляющие:

$$d_1 = d_{11} + d_{12}.$$

Подставим сюда выражение для затрат на преобразование в общем виде (через ρ):

$$d_{12} = \rho d_{11} \tag{3}$$

Тогда:

$$d_1 = d_{11}(1+\rho), \tag{4}$$

где, с учетом (3) и (4):

$$\rho = \frac{1}{C_a}\left(C_{xp} + k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зn}\right). \tag{5}$$

В круглых скобках (5) стоит сумма приведенных (к процессам преобразования) удельных затрат в цепи добавленной стоимости производственного процесса в АПК.

Учитывая, что коэффициенты преобразования, как правило, ≤ 1, приведенные удельные затраты на преобразование уменьшаются по сравнению с обычными удельными затратами, что является косвенным подтверждением синергического эффекта в цепочках добавленной стоимости.

Таким образом, для d_{12} можно написать:

$$d_{12} = \frac{C_{xp} + k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зn}}{C_a} d_{11}, \tag{6}$$

а для ρ:

$$\rho = \frac{C_{xp} + k_2 C_{з1} + k_2 k_{21} C_{з2} + \cdots + k_2 k_{21} k_{22} \cdots k_{2n-1} C_{зn}}{C_a}. \tag{7}$$

Выводы:

1. Разработана потоковая схема цепи добавленной стоимости производственного процесса в АПК.
2. Разработаны математические модели затрат на преобразования в цепи добавленной стоимости производственного процесса в АПК.
3. Получено математическое выражение для расчета удельных затрат на преобразование материальных потоков в n звеньях цепочки добавленной стоимости циклического перерабатывающего производства

Литература

1. Лойко В.И. Потоковые модели управления эффективностью инвестиций в агропромышленных объединениях / В.И. Лойко, Т.П. Барановская, Е.В. Луценко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – № 09(083). С. 615–631. – IDA [article ID]: 0831209043. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2012/09/pdf/43.pdf.

2. Трубилин А.И. Модели и методы управления экономикой АПК региона: монография (научное издание) / А.И. Трубилин, Т.П. Барановская, В.И. Лойко, Е.В. Луценко. – Краснодар: КубГАУ. 2012.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ СИСТЕМНОСТИ КАК ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ[1]

Луценко Е.В., д.э.н., к.т.н., профессор, Лойко В.И., д.т.н., профессор
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Фраза: «Целое больше суммы своих частей», приписывается Аристотелю. Маркс писал, что работники объединяются в предприятия, т.к. это способствует повышению производительности труда.

Таким образом, предприятие – это система работников, а системный эффект – повышение эффективности работы. В результате система работников за то же время может произвести больше продукции в расчете на одного работника, т. к. на производство единицы продукции затрачивается меньшее время и других видов.

Когда речь идет об очень сложных и масштабных продуктах производства, например, таких как морской дальней зоны или космический корабль, один человек вообще не может его произвести, т.к. это потребует времени десятков или сотен и тысяч обычных человеческих жизней. Но на предприятии это вполне возможно.

По этой же причине люди образуют семьи, а также совместные поселения, такие как села и города.

Известно, что масса и энергия всех вещественных и полевых систем связаны простым соотношением: $E=MC^2$. Напрашивается интригующий вопрос о том, не существует ли подобного простого соотношения между энергией и информацией?

Почему же возникает это вопрос?

Для этого есть несколько убедительных причин:

1. Одной из наиболее убедительных теоретических интерпретаций сущности информации является энтропийная интерпретация, основанная на термодинамике, разработанной Людвигом Больцманом (1844–1906). В термодинамике понятие энтропии связано с понятиями температуры и энергии.

2. На энтропийной интерпретации сущности информации основана энтропийная мера информации Больцмана количественная мера измерения информации.

3. Понятие энтропии играет огромную роль в теории информации Клода Шеннона.

Под энтропией можно понимать степень неопределенности (хаотичности) состояния системы. Если система имеет N равновероятных состояний, то по Больцману ее энтропия равна логарифму от N.

Энтропийная мера информации Больцмана Количество информации о состоянии системы можно измерять степенью уменьшения ее энтропии.

Если начальное состояние системы является одним из N_1 равновероятных состояний, а конечное одним из N_2, то для измерения количества информации I_{12} можно использовать формулу:

[1]Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научных проектов № 20-010-00076 и № 20-010-00064.

$$I_{12} = Log_2 N_1 - Log_2 N_2$$

Больцман использовал натуральные логарифмы, но мы написали логарифм по основанию 2, чтобы измерять количество информации в битах, а не в нитах.

Рассмотрим некоторые примеры применения энтропийной меры информации.

Пример 1-й: «игральный кубик».

Это классический пример. У кубика 6 граней, выпадение любой из них при бросании кубика равновероятно, т. е. $N_1=6$. После бросания кубика его состояние становится полностью определенным, и. к. выпадает одна из граней, т. е. $N_2=1$. По приведенной выше формуле получается, что если нам сообщили, какая грань кубика выпала, то в этом сообщении содержится примерно 2,584963 бит информации:

$$I_{12} = Log_2 N_1 - Log_2 N_2 = Log_2 6 - Log_2 1 = 2{,}584963\,(\text{бит});$$
$$(Log_2 1 = 0)$$

Но если нам лишь сказали, что выпало четное, то неопределенность в наших представлениях о том, какая грань кубика выпала, уменьшилась, но не до нуля, т.к. все равно осталась некоторая неопределенность: непонятно, какая из трех четных граней выпала: 2, 4 или 6. Таким образом во втором случае $N_2=3$, и по той же формуле получается, что в этом случае мы получили 1 бит информации:

$$I_{12} = Log_2 N_1 - Log_2 N_2 = Log_2 6 - Log_2 3 = \log_2 \frac{6}{3} = \mathrm{Log}_2 2 = 1\,(\text{бит})$$

По сути если у кубика рассматривать только четные и нечетные грани, то он представляет собой систему из двух равновероятных состояний, как монета.

Пример 2-й: «Лед и вода».

Под энтропией можно понимать степень неопределенности (хаотичности) состояния системы. Хаотичность противоположна структурированности. Если мы сообщаем энергию куску льда, то она тает и превращается в воду. Лед – это кристалл, т.е. высокоупорядоченная структура. В воде молекулы движутся на много более хаотично, чем в кристалле льда. Энтропия воды гораздо выше, энтропии льда.

Получается, что если сообщить воде определенное количество информации, то ее энтропия уменьшится, из нее выделится энергия, вода остынет (ее температура уменьшится), вода структурируется, т. е. превратится в лед.

Для этого конкретного примера представляется вполне возможным сделать конкретный расчет и получить конкретное выражение, отражающее взаимосвязь между переданным воде объемом информации I и количеством выделившейся в результате этого энергии E вида: $I=f(E)$, аналогичного выражению $E=MC^2$.

Здесь очень важно отметить, что человек может быть и источником, и приемником информации. Получение информации человеком от некоторого источника – это познание этого источника, передача информации человеком некоторому приемнику – это труд, придание определенной структуры этому приемнику информации. Представление о том, что труд – это информационный процесс, сегодня практически очевидно для всех, хотя последствия этого не до конца осознаны. Но 40 лет назад, когда автор предложил теорию об информационной сущности процесса труда, информационную теорию времени и информационную теорию стоимости, это было далеко не так очевидно.

Пример 3-й: «Ваза».

По Аристотелю ваза (статуя) это глина которой придана форма. Процесс придания формы глине – это труд (гончара или скульптора). По сути, процесс труда представляет собой процесс записи информации из образа будущего продукта труда в предмет труда, по мере которого предмет труда структурируется и преобразуется в продукт труда. Форма представляет собой не что иное, как структуру, в которой записана информация.

Пример 4-й: «Информационная сущность туда и основы информационной теории развития производительных сил».

Процесс перезаписи информации из субъективного образа в продукт труда осуществляется по каналу передачи информации, в качестве которого выступает организм человека и средства труда. Средства труда выполняют те же самые функции по передаче и преобразованию формы представления информации (системы кодирования), что и организм человека, но выполняют их вне психофизиологических ограничений организма человека. К тому же технологический прогресс осуществляется несопоставимо быстрее, чем биологический. Технологический прогресс представляет собой процесс последовательной передачи трудовых функций от человека к средствам труда.

Психофизический парадокс состоит в том, что современной науке неизвестно, как происходит преобразование объективного в субъективное при познании и субъективного в объективное в труде. Автор 40 лет назад предложил развитые представления о том, как это происходит, используя естественнонаучную постановку и решение основного вопроса философии и представления об относительно объективном и относительно субъективном.

Закон повышения качества базиса.

Развитие любой системы происходит путем разрешения противоречий между системой и средой на низшем качественном уровне системы, в котором они еще не разрешены. Этот уровень называется базисом (базисным). Разрешение противоречия в базисном уровне осуществляется поэтапно, путем перераспределения функций по преобразованию формы информации между внешним и внутренним.

Это перераспределение может осуществляться в двух формах:

1) в форме внешнего отчуждения (развитие средств труда и технологии);
2) путем внутреннего отчуждения (развитие сознания).

Причем развитие технологии детерминирует соответствующее развитие сознания, а уровень сознания определяет функциональный уровень технологии.

При отчуждении каждой очередной функции базисного уровня (передаче ее средствам труда или осознания ее как «не-Я») происходит количественное изменение системы. При отчуждении всех функций некоторого базисного уровня происходит качественное изменение системы, и она начинает развиваться благодаря разрешению противоречий на следующем, более глубоком, чем предыдущий, уровне, который и становится базисным.

Когда средствам труда полностью и в массовом масштабе передается последняя функция некоторого относительно автономного уровня организации организма человека, то это вызывает переход к следующей группе общественно-экономических формаций и к следующему типу сознания. При этом человек как объективное начинает осознавать соответствующий качественно новый уровень реальности и постепенно действовать на нем, используя принцип свободы воли, в частности сначала пользоваться тем, что «лежит на поверхности и ждет, когда его возьмут», а затем трудиться и производить для потребления то, чего «на поверхности» не оказалось, и, наконец, производить средства производства. Таким образом, при переходе к следующей группе форма-

ций технологический базис общества повышается качественно, т. е. включает в себя средства труда, созданные на тех уровнях реальности, которые ранее осознавались основной массой людей как субъективные и относились к информационным.

Пример 5-й: «Таксисты».

Несистемный период, множество автономных таксистов. Когда-то данным давно, когда еще не было не только интернета и мобильной связи, но даже и общей мобильной громкоговорящей селекторной связи (например, в СССР в 70-х годах XX века) таксисты были автономны, т. е. ездили каждый сам по себе и не образовывали никакой системы. Каждый таксист сам ездил по городу и искал клиентов, которые пытались остановить его просто подняв руку. Конечно таксисты знали места, где вероятность найти клиента выше, например вокзалы после прибытия поезда. Но проблема в том, что их все знали и там образовывались уже очереди не только из клиентов, но и из таксистов. А что такое очередь таксистов? Это место. В котором они просто тратят время не получая никакой прибыли за это время. Это значит, что очень долго стоять в очереди нет для них никакого смысла.

Примитивная система: «разовые продажи услуг». Затем у таксистов появилась общая громкоговорящая селекторная связь (как в спецслужбах) с диспетчерами. Диспетчера – это обычно девушки в помещении с телефонами с общим номером (номер на все телефоны один, а звонит первый из свободных телефонов). Благодаря этому в диспетчерскую легко дозвониться. Клиенты и звонят и делают заказы. Диспетчер по общей громкоговорящей селекторной связи озвучивает очередной заказ: «Есть клиент со Ставропольской 151 на Юбилейный. Кто возьмет?». Это слышат все таксисты. Некоторые из них как раз подъезжают к Ставропольской 151. А кто-то живет в Юбилейном микрорайоне и как раз собирался ехать туда на обед. Он сразу отвечает: «143-й беру». Понятно, что даже такая примитивная система существенно повышает эффективность работы таксистов, т. к. решает главную для них проблему поиска клиентов, и это с лихвой окупает затраты на содержание диспетчерской и системы связи.

Развитая система: «цепочки продаж услуг».

В настоящее время у таксиста установлен планшет, на котором он видит поступающие заказы от клиентов в виде таблицы, в которой сверху добавляются строки с новыми заказами. Он может просто нажать пальцем на нужный заказ и этим взять его себе. Но этого мало. Система с учетом текущей и даже прогнозируемой дорожной ситуации прогнозирует *время* выполнения заказа и *место*, где в это время будет находится данный таксист и предлагает ему создать цепочку заказов. Если таксист соглашается, то при появлении клиента, собирающегося ехать из точки окончания предыдущего заказа во время его окончания, то его заказ автоматически передается данному таксисту. В результате таксист может практически весь рабочий день почти непрерывно ездить по городу с клиентами, т.е. порожний пробег существенно снижается почти до нуля.

Выводы по системе «таксисты».

Система – это множество базовых элементов, взаимосвязанных друг с другом, за счет чего система приобретает новые так называемые системные или эмерджентные свойства, которых нет у множества базовых элементов и которые обеспечивают системе преимущества в достижении цели.

Эмерджентные свойства систем тем более ярко выражены, чем сильнее взаимосвязи между элементами множества и чем их больше, чем сильнее свойства системы отличаются от свойств множества базовых элементов, из которых состоит система, т.е. чем выше уровень системности.

Эффективность работы таксиста (прибыль на единицу затрат) тем выше, чем выше доля пробега с клиентом за определенное время.

Получение дополнительной прибыли – это эмерджентное свойство системы.

Таксисты представляют собой базовые элементы, т. е. множество таксистов. Это множество таксистов преобразуется в систему путем добавления к ним диспетчера и образования информационных взаимосвязей между таксистами и диспетчером.

Диспетчер сообщает таксистам информацию о местонахождении клиентов и о том, куда им надо ехать. В результате исходное множество таксистов структурируется, его уровень энтропии (хаотичности) уменьшается, эффективность работы таксистов повышается, т. е. система охлаждается и из нее выделяется энергия.

Что же это за энергия и как ее измерить?

Чтобы ответить на этот вопрос имеет смысл сравнивать систему таксистов с исходным множеством таксистов. Пусть, например, исходное множество таксистов получает за день определенную прибыль $П_м$ и несет определенные связанные с технологическим процессом затраты (прежде всего это затраты $З_м$ на топливо, а также на другие расходные материалы, такие как масло, резина и т. д.). В системе таксистов соответственно получена прибыль $П_с$ и понесены затраты $З_с$.

Из вышесказанного ясно, что:

– при тех же затратах что в множестве таксистов в их системе будет получена гораздо большая прибыль, чем в множестве: $П_с >> П_м$ *при* $З_с = З_м$;

– та же прибыль что в множестве таксистов в их системе будет получена при гораздо меньших затратах: $З_с << З_м$ *при* $П_с = П_м$.

Эффективность системы, т. е. ее уровень системности или эмерджентности, можно оценить выражениями:

– коэффициент повышения прибыли: $П = \frac{П_с}{П_м} 100\%$, *при* $З_с = З_м$;

– коэффициент снижения затрат: $З = \frac{З_м}{З_с} 100\%$, *при* $П_с = П_м$.

– общая эффективность перехода от множества к системе при произвольных прибылях и затратах может быть оценена мультипликативным интегральным критерием, представляющим собой произведение коэффициент повышения прибыли и коэффициент снижения затрат:

$$Р = \frac{П_с З_м}{П_м З_с}.$$

Посчитать объем информации, сообщаемой диспетчерскими службами и автоматизированными системами управления таксистам не сложно: это просто объем информации, переданной им по каналам связи. Прибыль и затраты в множестве таксистов и системе таксистов с диспетчером как мы видим тоже посчитать не сложно.

Следовательно, для конкретной системы таксистов не сложно определить взаимосвязь вида: $I=f(E)$ (аналогичного выражению $E=MC^2$) между объемом информации I, сообщенной системе таксистов, и экономией топлива (и соответствующей энергии E) за счет получения системой этой информации.

Пример 6-й: «Уборка урожая».

Этот пример сходен с предыдущим. По этой причине, а также потому, что он подробнейшим образом описан в монографии автора [3] мы не будем здесь его описы-

вать. Скажем лишь, что применение автоматизированной системы оперативного управления уборочно-заготовительными кампаниями в АПК обеспечило существенную экономию топлива в процессе уборки: примерно 400–500 тыс. долларов США в одном сельскохозяйственном районе за период уборки (менее месяца). Объем управляющей информации, генерируемой системой управления и переданной исполнителям, известен. Количество энергии, выделившейся из объекта управления за счет повышения его уровня системности, тоже известен. Поэтому и для этой системы несложно определить взаимосвязь вида: $I=f(E)$ (аналогичного выражению $E=MC^2$) между объемом информации I, сообщенной транспортно-заготовительной системе, и экономией топлива (и соответствующей энергии E) за счет получения системой этой информации.

Пример 7-й: «Ядерный распад и термоядерный синтез».

Выделение энергии в ядерном распаде связано с целесообразностью перехода к химической эволюции для сверхтяжелых элементов.

Количество энергии, выделяемой при термоядерном синтезе, соответствует разнице уровней системности новой системы, возникающей при термоядерном синтезе и суммой уровней системности объединяемых элементов.

Может быть, это позволит найти универсальное соотношение между количеством системной информации в системе и энергией, аналогичное соотношению между энергией и массой ($E=MC^2$)?

И ядерный распад, и термоядерный синтез осуществляются в соответствии с «Универсальным информационным вариационным принципом развития систем» (Луценко Е.В., 2008) [1].

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать обоснованные выводы том, что:

1. Предприятие – это система работников, а системный эффект – повышение эффективности работы. В результате система работников за то же время может произвести больше продукции в расчете на одного работника, т. к. на производство единицы продукции затрачивается меньшее время и других видов затрат.
2. Целью управления фактически является повышение уровня системности объекта управления, т. к. это и есть его перевод в целевое состояние.

Литература

1. Луценко Е.В. Универсальный информационный вариационный принцип развития систем / Е.В. Луценко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – № 07(041). – С. 117–193. – Шифр Информрегистра: 0420800012\0091, IDA [article ID]: 0410807010. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2008/07/pdf/10.pdf.
2. Рубин А.Г. Системный подход как инструмент оценки эффективности менеджмента предприятия / А.Г. Рубин, Д.А. Рубин, О.Ю. Рубина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 7(417). С. 141–146.
3. Рубанова К.А. Кризисы и управление бизнесом организации: развитие и трактовка понятий / К.А. Рубанова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 175–180.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ[1]

Микитаева И.Р., к.э.н., доцент
Кабардино-Балкарский ГАУ,
г. Нальчик

Решению задач преобразования отечественного сельского хозяйства в высокотехнологичную отрасль национальной экономики способствует цифровизация и внедрение информационных технологий.

В целом, согласно выводам недавно проведенной Всемирным банком оценки текущего состояния развития цифровой экономики России, – наша страна позитивно оценивается как один из потенциальных цифровых лидеров. Выводы сделаны на основе стремления страны к росту через внедрение прорывных инноваций, инвестиции в национальную инфраструктуру широкополосной связи, достаточно сильные позиции в науке и технологиях, развитая законодательная и нормативная правовая база, а также конкурентоспособность российской сферы кибербезопасности в мировом масштабе [1].

Тем не менее, как отмечается, для того чтобы сделать значительный рывок в данной области Россию ограничивают:

- структурные недостатки в экосистеме цифровой трансформации;
- недостаточный уровень цифровых навыков;
- ограниченный доступ к рынкам капитала;
- отсутствие открытой инновационной культуры.

По оценкам экспертов российский рынок ИТ в общей структуре ВВП имеет долю в 5 раз меньшую аналогичному рынку США. По уровню распространения цифровых технологий в предпринимательском секторе Россия находится рядом с Болгарией, Венгрией и Румынией.

Активизация решения проблем, сдерживающих потенциал роста цифровой экономики и российского сегмента ИТ, позволит достичь эффективности работы сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса. Например, внедрение сквозных цифровых технологий нового поколения (ИИ, робототехники, технологий беспроводной связи и др.) по оценкам специалистов способно повысить производительность труда на 40% [5]. А повышенный интерес у большого числа инвесторов к информационным технологиям способствует появлению все большего числа новых инвестиционных фондов, бизнес-инкубаторов и форумов, которые призваны развивать и поддерживать существующие ИТ-стартапы.

Следует отметить, что несмотря на низкий уровень использования информационных технологий на территории РФ, активно развивается ИТ рынок, уровень которого также свидетельствует о национальной цифровой экономике [5].

В структуру ИТ рынка входит 3 составляющих:

1) ИТ продукция – цифровые и нецифровые товары и услуги;
2) ИКТ продукция и ее производство;
3) прочая деятельность, сопутствующая в сфере ИТ или в сфере ИКТ.

В 2018 г. впервые с 2012 г. был зафиксирован активный рост ИТ рынка России, ранее в 2013–2015 гг. наблюдалось его сокращение, а в 2016–2017 гг. стабильный рост.

[1]Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №20-010-00838.

В то же время интенсивность использования в России отдельных технологий отличается серьезной дифференциацией:

– широкополосный Интернет применяют 82% организаций предпринимательского сектора;
– облачные сервисы – 23%;
– ERP-системы – 19%;
– электронные продажи – 12%;
– RFID-технологии – 6%.

Развитие информационной экономики, то есть в первую очередь услуг ИТ и развитых ИКТ, способны увеличить (улучшить) предложение на большинстве аграрных рынков за счет различных средств:

1. Возможности и эффективность целевого продвижения товара или услуги.
2. Повышение уровня коммуникаций внутри предприятия или с посредниками и партнерами.
3. Получение новых сервисов (услуг) улучшающих точечно один или несколько этапов экономической деятельности без сравнительно большого объема затрат.

Система информационного обеспечения существенно влияет также на формы и методы защиты финансовой безопасности предприятий и организаций. При этом она должна непрерывно функционировать благодаря применению системы мониторинга и контроля, а сеть телекоммуникаций соответственно усиливать организационную структуру управления финансовой безопасностью предприятия. Без системы информационно-аналитического обеспечения на основе применения современных ИКТ управление финансовой безопасностью является неэффективным.

Для аграрного рынка сегодня актуализируется использование новых информационных технологий в целях создания умной системы закупок, основанной на применении блокчейна, умных контрактов и нейросетей. Наибольший толчок, однако, в развитии этого процесса способно дать лишь инновационное развитие контрактной системы, преобразование её в интеллектуальную контрактную систему, в частности создание клиентоориентированных систем управления (Big data, 2011), выбор наиболее перспективных идей и лучших практик развития, формирование системы обратной связи, отбора и обобщения отзывов и предложений (Bessant and Tidd, 2011) [2].

Big Data – совокупность подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объёмов и значительного многообразия. Данное понятие применимо для анализа, планирования и управления различными процессами. Аналитика информации на основе поступающих данных важна не менее, чем организованный, четкий и прозрачный процесс работы. Поэтому необходимо использование цифровых технологий в том числе для принятия выверенных и взвешенных решений.

Рассмотрим группы информации, которые могут анализироваться с помощью Big Data и приносить пользу логистике:

– данные, получаемые в процессе обработки транспортных заявок;
– данные, которые появляются в ходе управления расписанием на погрузку или разгрузку.

С помощью данной технологии можно составить рейтинг поставщиков. Анализируя массивы данных о выполнении или отказах можно получить достоверные данные о тех транспортных компаниях, которые работают стабильно и качественно. Кроме рейтинга поставщиков можно вести учет фактических расходов по отношению к плану. Это поможет точно планировать расходы будущих периодов и вести статистику до-

полнительных затрат, которые обычно неизвестны до доставки груза. Это такие затраты, как простои, расходы на топливо или штрафы, которые в итоге влияют на конечную стоимость. Также данная технология позволяет оценить загруженность склада, выявить пиковые часы загрузки и разгрузки. Таким образом, в дальнейшем будет возможность сбалансировать нагрузку на складские ресурсы, используя наименее загруженные временные отрезки.

Применение Big Data обеспечивает полную видимость логистической цепи от завода-изготовителя до конечного потребителя. Перемещение товарных потоков без труда отслеживается в режиме реального времени, любые сбои диагностируются, и в схему поставки оперативно вносятся соответствующие изменения – это актуально для транспортных компаний, обладающими средствами онлайн-мониторинга и отлаженной системой эффективных коммуникаций[4].

Особую значимость имеют ИТ в обеспечении информационной компьютерно-коммуникационной системы аграрного рынка. К примеру, рассмотрим информационную компьютерно-коммуникационную систему зернового рынка. Она должна объединить основных производителей зерна (сельскохозяйственные организации, кооперативы фермеров и крупные зерновые фермерские хозяйства), зернохранилища (элеваторы, крупные зернохранилища у производителей и переработчиков зерна), потребителей зерна (мукмольные, крупяные , комбикормовые, пивоваренные и др. заводы), трейдеров, органы государственного и негосударственного (союзы, ассоциации) регулирования зернового рынка всех субъектов РФ и обеспечить их рыночной информацией [3]. Своевременно полученная и точная информация позволит избежать дополнительных расходов, связанных с оказанием услуг сторонних организаций. Однако это достигается лишь при условии четкого выполнения функций сбора, обработки и использования информации о материальных потоках, запасах, логистических затратах и издержках.

Информационная система зернового рынка должна иметь определенные базы данных:

– по зернопроизводящим сельскохозяйственным предприятиям, хлебоприемным пунктам, элеваторам, перерабатывающим предприятиям и другим инфраструктурным элементам зернового хозяйства с указанием их формы собственности и принадлежности к государству;

– по сортам зерновых, технологиям, системам машин, средствам защиты с указанием цен и производителей этих товаров;

– по российскому рынку зерна, содержащую динамику цен по основным группам зерновых, месячные балансы зерна по группам и факторы, определяющие динамику цен, динамику запасов в зернохранилищах и т.д.;

– по мировому рынку зерна с информацией об основных производителях и потребителях зерна, динамикой цен и балансами;

– по системам моделей для прогнозирования развития зернового хозяйства в зависимости от вариантов развития экономики;

– по системам моделей для долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного прогнозирования цен российского и мирового зерновых рынков по основным группам зерновых культур.

Информация должна быть бесплатной и доступной всем участникам рынка во всех регионах страны. Для этого необходимо обеспечить поставки компьютерной техники и коммуникационного оборудования, в первую очередь, производителям зерна. Это позволит всем хозяйствам иметь объективную информацию о рынке и спрогнозировать его изменения. Особую выгоду от этого будут иметь неблагополучные хозяйст-

ва, в том числе и большая часть крестьянских (фермерских) хозяйств, которые терпят большие убытки в силу продажи зерна прямо из-под комбайна или с зернотока в первые 4-5 месяцев после уборки по ценам существенно ниже рыночных. Кроме того, доступность информации уменьшит «серый» рынок и не позволит руководителям предприятий продавать зерно по крайне заниженным ценам, получая при этом личное вознаграждение.

Важной предпосылкой развития единого российского аграрного рынка и экспортного потенциала является создание системы биржевой торговли. Биржи, включая электронные, обеспечивают котировку рыночных цен и прозрачность рынка, способствуют уменьшению теневых оборотов. Зерновые биржи в информационно-рыночной системе становятся основными площадками для заключения сделок с зерном. Вхождение российских зерновых бирж в глобальные компьютерные системы биржевых торгов зерном представляется важным шагом к информационной интеграции российского зернового рынка в мировой.

В современных условиях рыночной экономики для поддержания должного уровня конкурентоспособности необходимо обеспечивать возможность эффективного целевого продвижения товара или услуги посредством повышения уровня коммуникаций внутри организаций и с посредниками и партнерами.

В ходе исследования мы пришли к выводу, что перспективы аграрной сферы неразрывно связаны с развитием цифровой экономики, а также новых информационных технологий. Однако для осуществления цифровизации необходимы определенные условия и предпосылки [6].

В. Халин и Г. Чернова выделяют три уровня предпосылок для цифровизации: государственный, отраслей и хозяйствующего субъекта.

1. К государственному уровню относится: глобализация экономики, которая стирает границы национальных экономик; создание новых экономических зон и единого экономического пространства; активное развитие интернет-технологий; рост вычислительной мощности процессоров; повсеместное распространение мобильных устройств; глубокое интеграция в жизнь социальных сетей; появление цифровых стартапов, с которыми «традиционным» и зачастую консервативным предприятиям приходится конкурировать; понимание необходимости цифровой трансформации как условия выживания в цифровом пространстве.

2. Предпосылками отраслевой цифровизации являются большой объем информации как основного отраслевого ресурса, а также потребность в инновационных решениях, которые могут быть найдены на основе цифровой трансформации и могут привести к оптимизации бизнес-процессов в отрасли, сокращению издержек и появлению новых источников отраслевых доходов.

3. Предпосылками на уровне отдельного хозяйствующего субъекта является электронное ведение хозяйственной деятельности, которое предполагает высокую автоматизацию всех процессов – производственных, финансовых, управленческих и коммуникативных [6].

Становление цифровой экономики в аграрной сфере направлена на решение задач по увеличению прозрачности бизнес-среды, инвестиций в развитие цифровых навыков, внедрения новых технологий в основных конкурентоспособных отраслях, расширение связей между ключевыми заинтересованными сторонами цифровой экосистемы, включая государственный и частный сектора, гражданское общество и научно-образовательное сообщество.

Литература

1. Всемирный банк. 2018 год. Доклад о развитии цифровой экономики в России, сентябрь 2018 года, «Конкуренция в цифровую эпоху: стратегические вызовы для Российской Федерации». Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO.
2. Микитаева И.Р. Государственные и закупочные интервенции в условиях цифровизации экономики / И.Р. Микитаева // Проектный и инвестиционный менеджмент в условиях цифровой экономики: Материалы национальной научно-практической конференции/ – Краснодар, 2 апреля 2020 г. Издательство: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2020. – С. 195.
3. Осипов А.Н. Повышение конкурентоспособности продукции зернового производства России: монография / А.Н. Осипов. – М., 2008. – С. 185–186.
4. Кизим А.А. Логистика и интернет в рамках развития электронной торговли / А.А. Кизим, В.В. Образцов // Проектный и инвестиционный менеджмент в условиях цифровой экономики: Материалы национальной научно-практической конференции. – Краснодар, 2 апреля 2020 г. Издательство: Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2020. – С. 201.
5. Пономаренко К.В. Инвестиционная деятельность в условиях формирования цифровой экономики / К.В., Пономаренко Л.А. Белова // Проектный и инвестиционный менеджмент в условиях цифровой экономики: Материалы национальной научно-практической конференции. – Краснодар, 2020. – С. 234.
6. Халин В.Г. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски / В.Г. Халин, Г.В. Чернова // Управленческое консультирование. – 2018. – № 10. – С. 46–63. – URL: https://doi.org/10.22394/1726-1139-2018-10-46-63.
7. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение Ч-80: докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; науч. ред. Л.М. Гохберг; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019.
8. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.
9. Турицын А.В. Деятельность УНИДРУА в вопросе унификации положений сельскохозяйственных контрактов / А.В. Турицын, Д.А. Турицын // Право и практика. – 2019. – № 2. – С. 164–169.
10. Шевченко А.И. Философское понимание права с позиции информатизации в правовом пространстве / А.И. Шевченко // Информация как объект гражданских прав предпринимателей. Материалы Международной научно-практической конференции. Сборник статей / Отв. ред. Г.Ф. Гараева, Т.И. Султонова, М.Е. Бегларян, 2018. – С. 122–125.
11. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ЧИСТАЯ ЛИНИЯ»

Неустроева А.В., студент, Тишова Ю.К., студент,
Юсифова Н.А., студент, Караман Р.Р., студент, Алленых М.А., к.э.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва

Рынок потребительских товаров можно назвать наиболее обширным и привлекательным для населения не только из-за потребности в таких товарах в потребительской корзине, но и из-за массового производства такой продукции на полках магазинов.

Рынок товаров повседневного спроса имеет ряд отличительных черт, влияющих на построение маркетинговой стратегии и дальнейшей тактики компаний данной отрасли [3]. Например, к товарам повседневного спроса можно отнести следующие группы товаров, представленные в различных розничных сетях: продукты питания, товары личной гигиены, косметические средства, безалкогольные и алкогольные напитки, табачные изделия и др. Относительно других товаров они имеют стабильную цену, небольшой срок хранения, высокий товарооборот и приобретаются для потребления внутри семьи или для личного пользования. При этом стоит отметить, что каждый отдельный вид товаров может отличаться механизмами продвижения и реализации.

На рынке потребительских товаров представлено много продукции транснациональных корпораций, которые конкурируют за свою долю на рынке. Например, для бытовой химии и пищевых продуктов это «Unilever», «P&G», «Mars», «Johnson&Johnson», для безалкогольных напитков – это компании «Coca-Cola» и «PepsiCo» и другие [5].

Как мы уже отмечали ранее, этот сектор занимает большую долю на рынке и играет очень важную роль в развитии экономики.

Цель работы рассмотреть этапы развития рынка товаров повседневного спроса и выявить все значимые тенденции последних лет, предложить стратегии продвижения и увеличения продаж данных товаров в России на примере компании «Чистая Линия».

Рынок товаров повседневного спроса охватывает товары с высокой частотой покупки, то есть предметы домашнего обихода, которые люди могут купить в супермаркете или аптеке. Такие товары имеют тенденцию быть дешевыми, но большими по объему. К ним также относятся продукты первой необходимости. Таким образом, здесь представлены самые известные торговые марки мира, с которыми покупатели сталкиваются каждый день.

Компании, представленные на рынке товаров повседневного спроса, отличаются своей способностью предлагать потребителю товары, пользующиеся большим спросом, а также способностью развивать отношения, которые предполагают доверие и лояльность со стороны потребителя. Товары для домашнего хозяйства, представленное на рынке множество химических средств и других товаров для уборки и стирки, продукты питания и товары личной гигиены, а также лекарства, отпускаемые без рецепта, составляют большую часть рынка товаров повседневного спроса. Кроме того, такие продукты, как канцелярские товары, фармацевтические препараты, бытовая электроника и пластмассовые товары также входят в число быстро оборачиваемых товаров.

На основании исследования рынка товаров повседневного спроса мы можем выделить крупнейшие розничные сети, представленные на российском рынке, такие как

«X5 RetailGroup», «Магнит», «Ашан», «MetroCash&Carry», «Лента», «О'Кей», «ДИКСИ», «Глобус» и «Азбука вкуса» [4].

Прежде чем рассматривать развитие рынка товаров в России, необходимо проанализировать общее состояние экономики и розничной торговли. Рост потребительского спроса явился одним из главных стимуляторов роста российской экономики и развития торгового сектора в 2010–2014 годах [1]. Однако в конце 2014 года темпы роста значительно упали из-за снижения реальных доходов населения, высоких процентных ставок и снижения объемов потребительского кредитования.

Следующие 2015–2016 года оказались сложными для российской розничной торговли главным образом из-за запрета ввоза отдельных видов продукции из-за рубежа и обесценения рубля. Розничным сетям, более зависимым от импорта, таких как «SPAR», пришедший в страну по франшизе, было сложно найти новых поставщиков. В номинальном выражении розничный товарооборот увеличился в 2016 году почти на 3% только за счет значительного роста цен на продовольственные и непродовольственные товары. В целом, если говорить о развитии российского рынка товаров повседневного спроса в 2008–2016 годах, то в России увеличилось количество супермаркетов (в 4 раза: с 4 500 до 17 300) [4].

По данным потребительской панели GfK, в 2016 году российский рынок товаров повседневного спроса вырос на 5,6%. В следующем 2017 году закупка товаров народного потребления в России была немного выше инфляции и составила 5%. Несмотря на это, по итогам первого полугодия 2018 года рынок потребительских товаров впервые продемонстрировал отрицательную динамику (–1,8% в стоимостном выражении), а к концу 3 квартала 2018 уровень продаж упал до 3,2% [7].

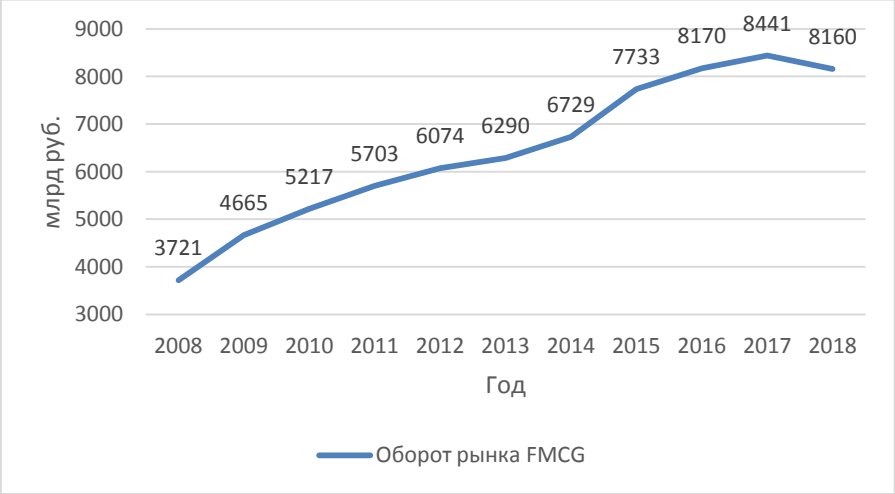


Рис. 2. Оборот рынка FMCG в стоимостном выражении, млрд руб.*

*Источник: gfk.ru.

На сегодняшний день рынок товаров повседневного спроса в России отличается большей сложностью, чем когда-либо. Ключевые федеральные сети сегодня занимают почти 30% рынка, и консолидация продолжается по сей день. Тем не менее, на рынок пришли новые участники – магазины, которые всего за несколько лет превратились в ключевых игроков: «Красное и Белое», открывшее около 5600 магазинов, и «Бристоль» – более 2000 магазинов [7]. Активная конкуренция также наблюдается на уровне магазинов, доступных почти у каждого дома, где помимо традиционных участников, весомую долю рынка занимают и специализированные магазины, например, «ВкусВилл».

Целью исследования является анализ того, как российская компания, специализирующаяся на выпуске и продаже товаров повседневного спроса, может увеличить свои продажи, какие каналы ей нужно использовать, какие ресурсы внедрить, какие затраты могут возникнуть в ходе этого процесса и другие не менее важные факторы. Для этого мы выбрали компанию «ЧистаяЛиния», специализирующуюся на производстве косметических товаров, таких как шампуни, различные средства по уходу за кожей и др. Компания была основана в 1996 году, а к 1998 году была открыта научная лаборатория, предназначенная для изучения свойств косметики. В 2012 году «Чистая линия» вошла в состав международной компании «Unilever» в России, что позволило расширить исследовательский потенциал компании, ее научную базу и обогатить экспертизу благодаря международному партнерству [10].

Что касается общей статистики по бренду, то ежегодно продается 161 млн. товаров марки «Чистая Линия», делая ее одной из ведущих российских компаний в этой сфере. Более того, четверть россиянок используют продукцию исследуемой компании. В целом, 10,6 миллиона постоянных клиентов совершают регулярные покупки товаров данного бренда [10].

Чтобы найти способы улучшить работу компании, производящей товары повседневного спроса, необходимо понять, кто является целевой аудиторией, и исходя из ее нужд и предпочтений подобрать продукцию и способы ее продвижения. Компания заявляет, что ее миссия - забота о красоте российских женщин и чистоте природы России, что помогает лучше определить целевую аудиторию. Для «Чистой Линии» это женщины от 21 до 45 лет, у которых есть несколько общих характеристик: сосредоточенность на вопросах экологии; предпочитают эко-бренды; для них преобладает совершение покупок в интернет-магазинах; подвержены влиянию рекламы.

Таким образом, следует ориентироваться на группу людей, интересующихся экосознательным образом жизни. Их распределение по возрасту можно увидеть на следующем графике:

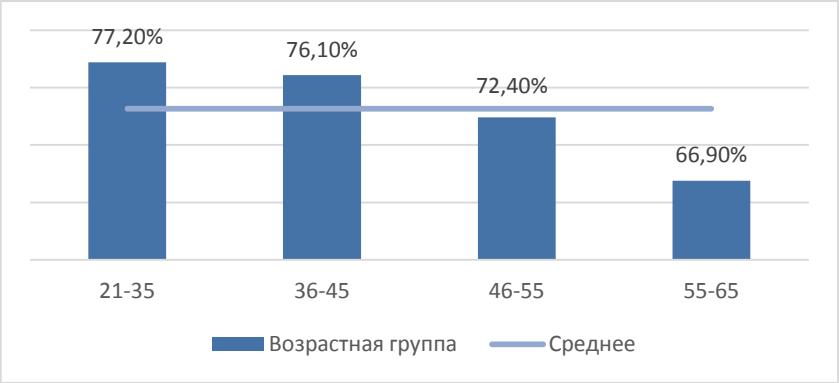


Рис. 3. Процент людей, заинтересованных в более экологичном образе жизни*

*Источник: gpi.org

Рассматривая различные способы увеличения продаж, необходимо отметить, что довольно легко привлечь новых покупателей, изменив упаковку товара или попытавшись привлечь к нему внимание в самом магазине. Побуждая людей обращать внимание на различные рекламные объявления, компании помогают потребителям узнать об ассортименте продукции и найти именно то, что их заинтересует.

Проанализировав, на что люди обычно обращают внимание во время покупок, мы предлагаем использовать следующие pos-материалы для привлечения внимания, такие как: некхенгеры, шелфстопперы и наклейки.

Некхенгеры очень эффективны в целях выделения продукта на полке. Поскольку рассматриваемая компания определяет свою целевую аудиторию как людей, заботящихся о сохранении природы, то с их помощью можно распространять информацию об экологических проблемах и повышать интерес потребителей к экологической осознанности. Более того, яркие выделяющиеся фотографии или лозунги, привлекут еще большее внимание потребителей.

Шелфстопперы считаются еще более эффективной мерой, из-за своего большего размера, поскольку они расположены перпендикулярно полке, тем самым привлекая дополнительное внимание. Этот инструмент привлекает клиента и повышает его заинтересованность в товаре, повсеместно улучшая имидж бренда. Маркетологи зачастую используют этот pos-материал в магазине, не только для привлечения внимания к товару, но и для повышения заинтересованности потребителей к бренду и его миссии.

Согласно нашему анализу, использование pos-материалов может привести к среднегодовому приросту продаж в размере 11,50%, что демонстрирует высокую эффективность и привлекательность использования этого метода продвижения продаж [8].

Еще одна эффективная мера увеличения продаж в магазине— это наклейки, размещенные непосредственно на продуктах. Они тоже ориентированы на привлечение людей, которые обеспокоены экологической ситуацией и готовы принимать участие в изменении экологии к лучшему. Наклейки могут увеличить осведомленность клиентов о «зеленой философии» бренда, а различные изображения дикой природы помогут привлечь к ним максимальное внимание покупателей.

Еще одним способом продвижения продукции «Чистая Линия», является увеличение присутствия компании в различных социальных сетях, которые имеют большое число пользователей в России: YouTube, Вконтакте и Instagram.

На всех этих платформах можно размещать видеоролики, которые будут продвигать бренд и его продукцию, а также распространять информацию о миссии бренда [9]. Для того чтобы видео охватило широкий круг людей, мы предлагаем бренду сотрудничать с блогерами, занимающимися популяризацией экологической осознанности и продвижением «зеленой философии». Такие видеоролики могут не только увеличить продажи, заявляя о высоком качестве продукции, но и охватить многие экологические проблемы, с которыми сталкивается наша страна и планета, и показать участие бренда в их решении.

Рекламные публикации на официальной страничке «Чистая Линия» могут служить еще одним каналом распространения сообщений об экологических проблемах. Видеоролики должны быть сосредоточены на освещении вклада компании в охрану природы. Более того, такие публикации могут включать в себя различные скидки и предложения, стимулирующие приобретение продукции«Чистая Линия». Для увеличения объемов продаж широко эффективны акции «Купите 2, получите 3», а лозунги «10 рублей от каждой покупки идут непосредственно на охрану природы» повышают лояльность потребителей к бренду, побуждая экологически сознательных людей чаще останавливать выбор на товаре этого бренда.

Для привлечения более молодой аудитории; содействия импульсивным покупкам; яркой и понятной информации и повышения коэффициента вовлеченности, наиболее эффективной из трех названных социальных сетей для данного бренда является Instagram. Коэффициент вовлеченности – это фундаментальный показатель, исполь-

зуемый в маркетинге социальных сетей для измерения производительности контента на платформе социальных сетей [11].

В прошлом году Instagram добавил очень эффективный инструмент, который помогает компаниям увеличить свои продажи и увеличить охват. Он позволяет осуществлять прямые покупки через платформу без необходимости открывать веб-сайты и совершать покупки там. Теперь продукт можно заказать всего за несколько кликов. Мы считаем, что включение такого канала продаж может дать ежегодный прирост продаж на 10%, поскольку молодое поколение, как правило, делает большую часть покупок в интернете, а легкость покупки дополнительно влияет на привлекательность бренда.

Говоря о продвижении в Instagram, спонсорские посты также являются довольно эффективным способом увеличения продаж. Блогеры и знаменитости охотно предлагают данный вид услуг, а бренду он поможет привлечь внимание к продуктам «Чистая Линия».

Перечисленные выше стратегии имеют некоторые риски, которые, в свою очередь, различаются по степени важности и вероятности. Мы выделили четыре основных, которые могут возникнуть при использовании стратегий, а также меры по минимизации этих рисков, которые необходимо реализовать.

1. Вероятность не удержать репутацию эко-имиджа на высоком уровне.

На наш взгляд, это наиболее вероятный и наименее значимый риск. Требовательность покупателей к эко-осознанным брендам значительно выше. Любое несоответствие заявленным целям и действиям, может отрицательно сказаться на лояльности потребителей. Это может привести к бойкотированию бренда и потере постоянных клиентов [2]. Чтобы его минимизировать, «Чистая Линия» должна постоянно поддерживать использование натуральных и гипоаллергенных компонентов, высокий контроль качества продукции и производства.

2. Увеличение издержек на рекламную кампанию.

Предлагаемые pos-материалы могут занимать слишком большую долю в затратах, если использовать их в крупных масштабах и в течение длительного периода времени. Учитывая инфляцию, колебания курса рубля, политическую и экономическую ситуацию в России за последние годы, заметно, что цены колеблются и постоянно растут. Данную проблему можно избежать, поддерживая экономическую эффективность.

3. Конкуренция в новом сегменте.

На данный момент рынок продуктов по уходу за собой перенасыщен. На российском рынке много косметических компаний, поэтому риск конкуренции в новом сегменте очень высок. Следовательно, компании необходимо будет поддерживать цены на текущем уровне, чтобы быть максимально привлекательными для потребителей, что и поможет снизить влияние этого риска.

4. Возможность быть непринятой новой целевой аудиторией.

Мы считаем этот риск наименее вероятным, но наиболее важным. Поскольку мы предлагаем сосредоточиться на целевой аудитории, а именно, молодых людях, интересующихся экологической продукцией компании и желающих быть причастными к сохранению экологии планеты, почти не учитывается старшее поколение. Однако этот риск довольно легко минимизировать, скорректировав, например, границы нашей целевой аудитории.

Несмотря на это, эти меры могут нести в себе определенную степень риска. Компании, торгующие товарами повседневного спроса, могут столкнуться с такими рисками, как увеличение затрат, появление новых конкурентов или неспособность удовлетворить потребности и ожидания клиентов. В таких случаях следует принять соответ-

ствующие меры по снижению их влияния. Более того, мы изучили целевую аудитории этой компании и определили конечного пользователя, на которого нужно ориентироваться при создании рекламы продукта и его продвижении. Также, в исследовании показаны наиболее распространенные площадки для рекламы продукции компании «Чистая Линия», на которых с наибольшей вероятностью будет найдена целевая аудитория.

Наше исследование показало, что наибольшим спросом продукция «Чистой Линии» пользуются у женщин от 21 до 35 лет [6], а это значит, что они являются целевой аудиторией данной компании. Следовательно, необходимо сделать товары компании максимально привлекательными именно для этой возрастной категории.

Согласно нашему исследованию, такие интернет-платформы, как Instagram, ВКонтакте и YouTube, будут наиболее подходящими для продвижения продуктов компании, так как имеют максимальный охват аудитории и относительно низкие затраты на рекламу.

В целом все эти меры приведут к конечной цели - желаемому увеличению продаж.

Рынок потребительских товаров – это рынок с безграничными возможностями роста и увеличения продаж. В своей работе мы показали, что даже несколько простых методов продвижения могут привести к значительному и заметному увеличению продаж.

Таким образом, на российском рынке существуют товары, которые всегда будут востребованы и могут поддержать развитие частного бизнеса.

Литература

1. 5 источников роста на рынке FMCG в России [Электронный ресурс] // Новостной ресурс Adindex.ru. 2018. 12 июля. – Режим доступа: https://adindex.ru/publication/opinion/marketing/2018/07/12/172686.phtml (дата обращения: 03.09.2020).
2. Влияние POSm-дисплеев на покупку [Электронный ресурс] // Производитель pos-материалов BGreklam. – Режим доступа: https://www.bgreklam.com/pos-affect-on-in-store-purchase (дата обращения: 05.09.2020).
3. Коэффициент вовлеченности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hopperhq.com/social-media-marketing-glossary-2018/engagement-rate (дата обращения: 03.09.2020).
4. Лямин Б.М. Особенности распространения продукции на рынках товаров народного потребления / Б.М. Лямин, Г.Ю. Истомин, Ю.М. Михайлова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 4(22).
5. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/ru/home (дата обращения: 07.09.2020).
6. Обзор рынка: средства по уходу за кожей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.advis.ru/php/print_news.php?id=586C2A75-9E0D-AB44-8664-76531E9DFB97 (дата обращения: 10.09.2020).
7. Проблемы роста на FMCG рынке в России [Электронный ресурс] // GfKSE. 2018. 21 ноября. – Режим доступа: https://www.gfk.com/ru/insaity/press-release/problemy-rosta-na-fmcg-rynke-v-rossii (дата обращения: 10.09.2020).
8. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/main (дата обращения: 03.09.2020).

9. Фрагментация: новая норма [Электронный ресурс] // The Nielsen Company (US). 2017. 24 июля. – Режим доступа: https://www.nielsen.com/ru/ru/insights/reports/2017/fragmentation-new-norm.html (дата обращения: 06.09.2020).

10. Чистая линия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.chistaya-linia.ru/about (дата обращения: 11.09.2020).

11. Элисина К.В. Развитие региональной инновационной экономики на примере Липецкой области / К.В. Элисина, М.В. Титова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 4(22).

12. Комарова И.П. Парадоксы устойчивой конкурентоспособности компаний: отраслевая специфика / И.П. Комарова, В.Л. Устюжанин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 168–178.

13. Мазин А.Л. Экономическая свобода как фактор развития России / А.Л. Мазин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 131–140.

14. Сорокожердьев В.В. Потенциал и перспективы социохозяйственного развития современной России / В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин, Н.В. Зинченко // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 271–274.

ВОЗМОЖНОСТИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ончукова Е.И., к.п.н, доцент, Трофимова О.С., к.п.н., доцент
Кубанский государственный университет
физической культуры, спорта и туризма,
г. Краснодар
Горбунова О.В., начальник учебно-методического отдела
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Краснодар

Современные социально-экономические условия, сложившиеся в мире и России, в связи с пандемией заболеваемости COVID-19, объявленной Всемирной организацией здравоохранения, диктуют новые модели трансформации к привычным сферам предоставления услуг. В том числе это коснулось и сферы фитнес – индустрии, которая понесла серьезные финансовые убытки в результате ограничительных мероприятий (карантин). В результате профилактических мероприятий по нераспространению заболеваемости COVID-19 под перечень организаций временно прекративших свою деятельность все предприятия в сфере предоставления услуг, в том числе и физкультурно-оздоровительные клубы.

Ежегодный анализ основных макроэкономических показателей развития рынка фитнес - индустрии в России, а также параметры динамики прибыли свидетельствовали о стабильном увеличении и приросте, что косвенно свидетельствовало о результативности государственной политики по повышению национального здоровья. Однако, не смотря на эти показатели, ежегодно продолжает увеличиваться издержки по оплате листов нетрудоспособности, что в первую очередь связанно с увеличением количества дней проведенных на больничном [2, с. 184].

Эти данные свидетельствуют о недостаточности ориентации работодателей на мотивацию к занятиям физической культурой, как основного фактора повышения здоровья (иммунных реакций) с одной стороны, и неспособностью в современных финан-

совых условиях выделять средства на вовлечения персонала в процесс физкультурно-оздоровительной деятельности.

Следовательно, на современном этапе формирования человеческого потенциала, фактор здоровья, практически не учитывается, либо учитывается незначительной частью работодателей. Основная же часть предпринимателей не рассматривают физкультурное воспитание населения, как долгосрочное вложение в человеческий потенциал [1, с. 22].

Однако, в некоторых источниках указано, что именно занятия физической культурой, а именно фитнесом, как частью оздоровительной культуры, вносит неоценимый вклад в состояния здоровья населения, тем самым сокращая количество дней пребывания на листах нетрудоспособности, а так же снижая издержки на предприятии в связи с длительным отсутствием работника на рабочем месте [5, с. 122].

Последние данные об возрастной градации потребительского рынка фитнес-услуг, свидетельствует, что за последнее время увеличилось количество занимающихся, именно предпенсионного возраста 55–65 лет (рисунок 1). Реформация в пенсионном законодательстве привела к повышению мотивации данной возрастной группы к поддержанию здоровья средствами физической культуры и двигательной рекреации. По данным некоторых источников, работодатели охотно выделяют финансовые ресурсы целенаправленно на оздоровительную деятельность работников, нежели на формирование страховых фондов. Постепенно в предпринимательской среде начинается осознание, что вклад в человеческий капитал по средствам физической культуры, становится более приоритетным и выгодным [8, с. 50; 9, с. 25].

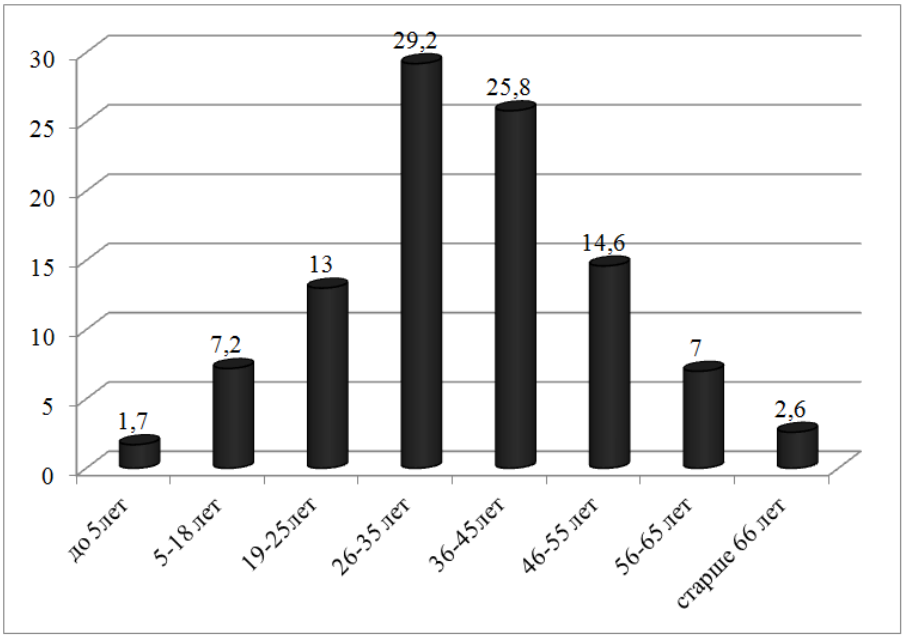


Рис. 1. Возрастная градация клиентов фитнес-клубов России
(по данным РБК Исследование рынков), %

Но, несмотря на постепенную переорентированность бизнес-сообщества в пересмотре структуры человеческого потенциала, данный процесс происходит медленно, многие руководители фитнес-холдингов отмечают снижение ежегодных прибылей.

И если выручка в 2018 году в среднем с квадратного метра составляла 34,6 тыс. руб, то в 2019 году это показатель практически не изменился, что большинство связы-

вает со значительным ростом налогов и прочих расходов. Большинство представителей фитнес-предпринимательства прогнозируют и дальнейшее снижение доходов в данной сфере из-за изменения налогового законодательства, общей стагнации экономики в России и мире, сложной работой с арендодателями. В 2019 году снова реальные доходы населения не показали рост, а, следовательно, продолжился затяжной рост сокращения реальных доходов населения в России.

В зависимости от региональной принадлежности, в период 2017-2019 гг. (рисунок 2) прибыли в фитнес-индустрии не показывали значительной динамики увеличения прибыли. Одним из причин называют появление в данном сегменте услуг так называемых «лоукост» фитнес клубов. И если в столичном регионе стабильно наблюдали прирост прибыльности с одного квадратного метра в классе «Премиум/Бизнес» около 0,8–1 тыс.рублей в год, то в остальных регионах прибыли либо оставались на прежнем месте, либо снижались на 0,5 тыс. руб/ 1 кв.м. в год.

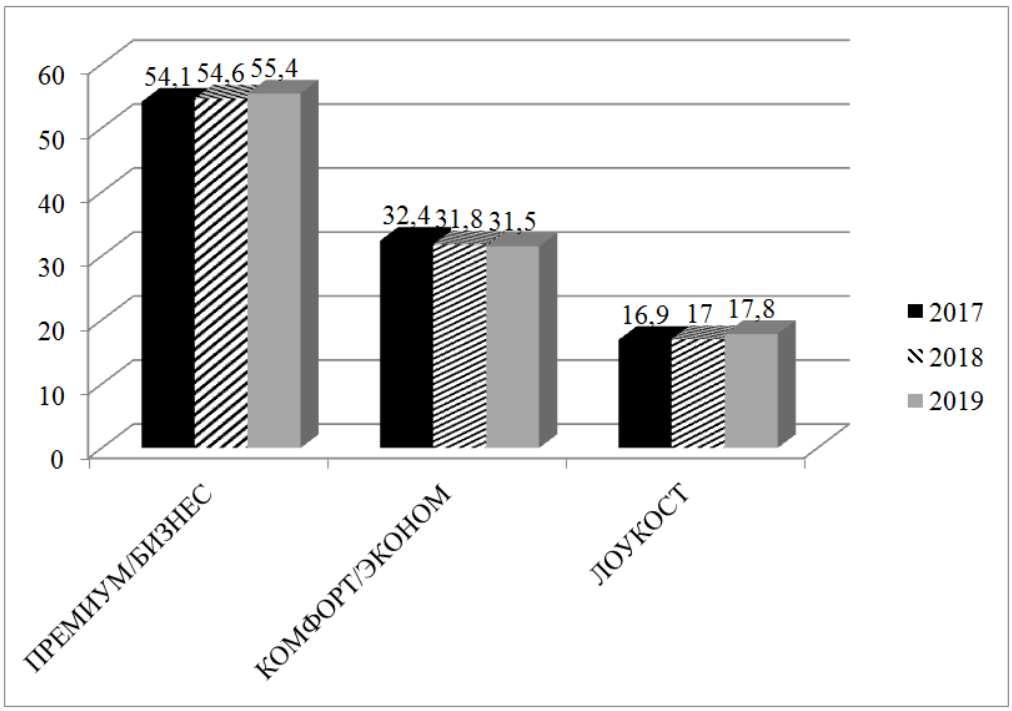


Рис. 2. Динамика выручки фитнес-клубов различной категории (по данным РБК Исследование рынков), тыс. руб / кв.м площади

По опросам большинства занимающихся фитнесом в различных возрастных категориях , было выявлено, что наибольшие число клиентов, предпочитают занятия в хорошо оборудованных фитнес-залах, и используют практически не дополнительные услуги входящие в перечень клубной карты при покупки. И если в начале 2010-х годах около 75 % клиентов пользовались около 80% клубных услуг заложенных в годовой абонемент, то к 2017 году такой показатель остался только в условиях клубов категории «Премиум/Бизнес». В остальных сегментах фитнес-индустрии произошел запрос на снижение стоимости клубных карт и исключение дополнительных услуг. Прежде всего, это связано свыше указанными причинами: снижением реальных доходов, а также с сокращением временного диапазона для занятий фитнесом.

Рис. 3. Анализ использования всех услуг фитнес-клуба, %

Произошло так же изменения предпочтений в формате занятий и персонального тренинга. И если ранее в 2010–2014 гг. в социальных опросах не определяли ярко выраженных лидеров фитнес-тренинга, то к 2019 году произошли значительные изменения в приоритетной форме занятий (рисунок 4).

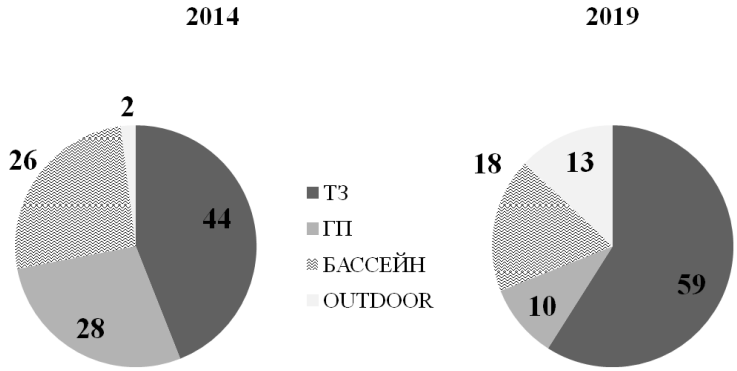


Рис. 4. Предпочтение клиентов по форме и организации занятий в фитнес-клубах, %

За период с 2014 по 2019 год на 15% увеличилось количество занимающихся , предпочитающих тренировки в тренажерном зале (ТЗ), одновременно с этим снизился запрос на занятия групповых программ (ГП) на 20%. Вместе с тем, необходимо отметить, что, возможно, это связанно с увеличением запросов именно тренировочных занятий на открытом воздухе (outdoor). Данный вид групповых занятий все больше завоевывает популярность среди поколения миллениалов (рожденных в 2000 гг.). Однако, к 2019 году снизилось и предпочтения в занятиях водным фитнессом, несмотря на бурное его развитие. Одна из причин данного феномена, может быть связана с тем, что традиционно занятия в бассейне посещают женщины среднего возраста – 46 и старше, что составляет не более 15% занимающихся [10, с. 78].

В связи с происходящими изменениями произошли и изменения в переориентации формата фитнес-клубов. В условиях снижения реальных доходов населения, прибыли фитнес-клубов, на ряду с ужесточением налогового законодательства, наиболее востребованными становятся фитнес-клубы категории «лоукост». Преимуществом данных клубов для потребителей являются достаточно низкие годовое обслуживание и стоимость клубных карт. Для предпринимателей фитнес-индустрии выгода заключается в снижение или отсутствие расходов по невостребованным потребителем позициям: отказ от бассейнов, дополнительных услуг. Как следствие, снижение затрат на персонал и заработную плату.

В период пандемии 2020 года, именно, клубам данной категории удалось минимизировать потери по заработной плате, аренде и содержания инфраструктуры. Перевод большинства клиентов на формат онлайн тренировок предотвратил значительный отток денежных средств и заморозку клиентского абонемента.

Вместе с тем, приходится констатировать, что при развитии данного сегмента фитнес-клубов, практически не обеспечивается занятость в физкультурно-оздоровительной деятельности возрастного контингента 50+, которые традиционно выбирают более щадящие тренировочные занятия, например, аквафитнес. И в современных социально-экономических условиях данной категории работающего населения приходится отказываться от фитнес-тренировок, в связи с подорожанием клубных карт в сегменте комфорт из-за демпинга цен в лоукост сегменте.

Литература

1. Ахметов С.М. Перспективные направления совершенствования системы физкультурного воспитания населения / С.М. Ахметов, Ю.К. Чернышенко // Физическая культура и спорт. Олимпийское образование. Материалы международной научно-практической конференции, 2019. – С. 22–25.
2. Берлин С.И. Стратегические приоритеты развития предпринимательства в краснодарском крае / С.И. Берлин, Д.В. Петров, И.В. Богдашев, А.А. Адаменко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 11-4(52). – С. 182–187.
3. Боцоева А.В. О прогностической траектории современного высшего образования в контексте проблемы деградации человеческого капитала / А.В. Боцоева, О.В. Горбунова, И.В. Подпорин // Проблемы современного педагогического образования. – 2019. – № 63-4. – С. 24–27.
4. Воеводина С.С. Управленческий механизм экономического развития физической культуры и спорта / С.С. Воеводина, А.А. Тарасенко //Физическая культура и спорт. Олимпийское образование. Материалы международной научно-практической конференции, 2019. – С. 188–190.
5. Здоровьесберегающее образование: современные факторы развития / Алдарова Л.М., Артемьева Н.К., Аршинник С.П., Атласова С.С., Беляев М.А., Валл К.П., Габуева О.Ш., Гакаме Р.З., Горячева А.А., Дашкевич И.С., Дворкин Л.С., Дворкина Н.И., Денисенко Н.И., Емишаева Л.А., Золотарёв А.П., Климентов М.Н., Коноплева А.Н., Лысенко В.В., Лызарь О.Г., Овчинников Ю.Д. и др. – Самара, 2016. – 289 с.
6. Ончукова Е.И. Значимость профессии учителя по физической культуре в правовом аспекте социально-экономической политики государства / Е.И. Ончукова, О.В. Горбунова // Национальные экономики в условиях глобальных и локальных трансформаций. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2017. – С. 108–111.
7. Осик В.И. Мотивационная готовность к занятиям физическими упражнениями учителей физической культуры / В.И. Осик, О.Г. Лызарь, Е.И. Ончукова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. – 2017. – № 3(203). – С. 159–163.
8. Сорокожердьев В.В. Новое интеграционное общество: возможности становления в современной России / В.В. Сорокожердьев // Проблемы конфигурации глобальной экономики XXI века: идея социально-экономического прогресса и возможные интерпретации. Сборник научных статей / Под редакцией М.Л. Альпидовской, С.А. Толкачева. – Краснодар, 2018. – С. 58–67.

9. Томилин Г.В. Изучение мотивации спортивной организации как фактор развития системы управления персоналом / Г.В. Томилин, Е.В. Мирзоева // Муниципальное образование: инновации и эксперимент. – 2018. – № 3. – С. 23–27.

10. Трофимова О.С. Исследование мотивации женщин второго зрелого возраста к занятиям в фитнес-клубе / О.С. Трофимова, М.А. Маринович // Физическая культура и спорт. Олимпийское образование. Материалы международной научно-практической конференции. Редколлегия: А.И. Погребной [и др.], 2020. – С. 78–80.

11. Смирнова Е.В. Занятость молодежи как объект государственного регулирования / Е.В. Смирнова, А.Е. Арутюнова // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 220–225.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПОРТОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Орлова В.Г., к.э.н., доцент
Южный федеральный университет,
г. Таганрог
Качалов Р.М., д.э.н., профессор
Центральный экономико-математический институт РАН,
г. Москва

Портово-промышленные комплексы (ППК) – один из видов территориально-отраслевого объединения, участниками которого являются субъекты различных форм собственности и направлений хозяйствования. Исследование успешно развивающихся зарубежных ППК (подробнее в [1; 2]) свидетельствует об активном участии в этом государственных структур. Структура ППК обычно включает портовую и производственную подсистемы. Формирование производственных подсистем на российских припортовых территориях началось относительно недавно, в 90-ые годы в связи с развитием в стране рыночной экономики и включением в мировой хозяйственный процесс. И если портовая составляющая ППК развивается системно, то становление производственной компоненты происходит довольно спонтанно и хаотично.

Объектом исследования в данном случае является производственная подсистема ППК, которая с помощью системной экономической теории представлена моделью экосистемы, состоящей из четырех видов подсистем (средовой, процессной, проектной и объектной) [6]. Предполагается, что в процессе формирования производственной составляющей ППК средовая подсистема экосистемы является базовой для развития остальных трех. В частности, она включает в свой состав: интеллектуальную и информационную компоненты среды; социально-экономические институты; инфраструктуру экосистемы; инвестиционный или производственный климат.

Задачей данного исследования является разработка стратегических направлений развития производственной составляющей ППК, поэтому первичным в решении данной задачи становится вопрос определения основных недостатков и проблем её функционирования. Поскольку известно, что залогом успешного развития любых хозяйствующих объектов микро-, мезо- и макроуровня является институциональная среда, постольку, приступая к определению стратегических направлений развития производственных подсистем ППК, необходимо проанализировать действующие институты, определяющие или препятствующие успешному развитию рассматриваемого типа объек-

тов. В процессе определения проблем формирования производственной подсистемы ППК будем опираться в первую очередь на Закон о морских портах РФ [2] и Стратегию развития морской портовой инфраструктуры до 2030 г. [9]

В основном стратегическом документе, определяющем перспективы портовой деятельности в России, отмечается, что кардинальное улучшение ситуации, устранение проблем и создание основ сбалансированного и устойчивого развития отечественной экономики в целом не могут быть обеспечены операторами, собственниками объектов и отдельными органами исполнительной власти самостоятельно. «Проблемы обеспечения сбалансированного развития портовых мощностей носят комплексный межведомственный и дифференцированный по подотраслям экономики характер, что требует участия различных органов исполнительной власти при реализации конкретных мероприятий. Поэтому необходимо применение универсальной методологии, способной совместить различные интересы и позволяющей системно управлять сложной территориально-отраслевой (транспортно-производственной) подсистемой» [9].

Относительно развития производственной подсистемы также наблюдается недостаточная степень государственного регулирования и слабая координация действий перечисленных выше структур, что требует своего решения. Так, стратегия развития портовой инфраструктуры создавалась с учетом мировых трендов, и, следовательно, необходимо принимать во внимание мировые тенденции развития портов: от инфраструктурной системы к портово-промышленным комплексам. Это актуализирует стратегическое планирование развития портов (обладающих категориальными признаками ППК) как хозяйственных объектов мезоуровня. Стратегия-2030 разрабатывалась на основе отраслевых стратегий и программ развития регионов, поэтому основные её положения остаются актуальными для развития бизнес-процессов, а также и для производственных предприятий, функционирующих в портах и близлежащих территориях.

В центре внимания исследователей в области развития портовой отрасли и прилегающих территорий находятся в основном морехозяйственная отрасль (добыча и обработка рыбы), а также экологические и биологические аспекты хозяйственной деятельности. Несмотря на то, что исследованию проблем развития портовой среды уделялось и уделяется внимание со стороны учёных и практиков, в российских и зарубежных исследованиях в области развития современных промышленных территориально-отраслевых комплексов недостаточно представлены методологические основы их проектирования и стратегий развития как центров развития территорий. Решение сложившегося положения видится в идентификации ППК, как самостоятельного междисциплинарного территориально-отраслевого объекта, масштабы деятельности которых существенно многообразней и шире чем функционирование транспортно-логистических комплексов.

В рамках исследования социально-экономических институтов необходимо проанализировать стратегически значимые для развития производственной подсистемы ППК нормативно-методические документы, требующие критического осмысления. Приведем некоторые примеры:

1. Согласно Закону «О морских портах в РФ» от 8.11.2007 г. с изменениями в последующие годы, субъектами управления портами являются государственные органы исполнительной власти: ФГУП «Росморпорт» и ФГБУ Администрации морских портов (АМП) [2]. При этом в ведении Росморпорта находится управление федеральным имуществом, размещенным на территории морского порта. Это сделано в целях повышения эффективности использования этого имущества и обеспечения экономических интересов государства в области торгового мореплавания; управления развитием

портовой инфраструктуры; общего обслуживания акватории, судов, лоцманской проводки и т.п.

С другой стороны, АМП занимается организационным, материально-техническим и финансовым обеспечением исполнения функций капитанов морских портов [2, Ст. 12.1]; распространением информации о правилах функционирования, правах сторон в рамках порта. Однако, деятельность АМП не распространяется на финансово-хозяйственные цели, привлечение инвестиций и развитие портовых комплексов. С точки зрения управленческих функций АМП уполномочена выполнять лишь функцию контроля за реализацией Федеральных целевых программ (ФЦП). На данный момент наиболее успешно ППК развиваются именно в рамках ФЦП.

Несмотря на общность в формулировке – нацеленность на достижение конкурентоспособности портов, относительно целеполагания между отечественными портами и развитыми зарубежными ППК существует значительная разница. Так, деятельность Гамбургского порта нацелена на развитие отраслей промышленности и логистики для обеспечения последовательного долгосрочного увеличения добавленной стоимости в районе порта и города. Порты Роттердама и Антверпена также нацелены на повышение конкурентоспособности порта как центра логистики и промышленного производства мирового класса; на обеспечение стабильного увеличения добавленной стоимости региона размещения данного ППК.

Заявленная в Законе о морских портах РФ цель их функционирования – создание условий, повышающих конкурентоспособность отечественных морских портов и совершенствование государственного управления в сфере морского портового хозяйства [9], не ориентирована на развитие отраслей промышленности, что составляет отличие от цели развития крупных зарубежных портов, являющихся ППК.

Кроме того, противоречием и препятствием в развитии производственной подсистемы ППК является отсутствие у АМП полномочий по реализации общих функций управления и наличие хозяйственных полномочий «Росморпорта», направленных на развитие морской портовой инфраструктуры. То есть требует решения вопрос о введении нового субъекта управления, наделенного функциями управления развитием производственной подсистемы.

Межотраслевое положение компаний, функционирующих в рамках ППК, требует учёта отраслевых и территориальных стратегий развития. Это означает необходимость решать задачу сочетания отраслевых и территориальных стратегий, программ развития ППК на мезоуровне и определения субъекта решения данной задачи.

2. Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства» от 7.11.2011 г. № 305 [3].

Со времен СССР практически в каждом порту действовали заводы по ремонту и строительству судов, производственные мощности которых сохранились до наших дней. Такие сохранившиеся предприятия могли бы стать элементом производственной подсистемы ППК. К сожалению, реализация данного закона и процесс возрождения судостроения протекает с осложнениями, вызванными, в первую очередь, приватизацией заводов в 90-е годы.

В собственности предпринимателей оказались и производственные мощности портов, и заводов, и пассажирские причалы. Например, в Таганрогском порту функционировали судоремонтный завод и пассажирский морской вокзал, обслуживающий поток пассажиров всего Азово-Черноморского бассейна. В настоящее время оба объекта находятся в собственности стивидорных компаний.

В соответствии с Законом о морских портах, государство в рамках земельно-имущественных положений, имеет право решать стратегически важные вопросы, но, как показывает практика, механизмов для их реализации недостаточно, что нуждается в постановке такой задачи и совершенствовании механизма реализации ФЗ от 7.11.2011 г. № 305.

3. Основой развития и портовой, и производственной подсистем ППК является инвестиционное партнёрство, реализации которого также препятствуют проблемы регулятивной сферы. Так, инвестиционное сотрудничество между ФГУП «Росморпорт» и частными инвесторами реализуется в рамках соглашений о сотрудничестве по проектированию объектов портовой инфраструктуры и по реализации проектов. В то же время, отношения участников неоднозначны, так как не обеспечивают надёжность и возвратность инвестиций и направлены в первую очередь на обеспечение интересов ФГУП «Росморпорт». Условия и гарантии носят декларативный характер, не соответствуют текущим экономическим реалиям и не пригодны для реализации стратегических капиталоёмких инфраструктурных проектов [5]. Решение данной проблемы требует совершенствования отраслевого законодательства по созданию благоприятных нормативных правовых и финансово-экономических условий для деятельности хозяйствующих субъектов в портах РФ.

4. Для производственных компаний системная проработка документов (законы, постановления, подзаконные акты), регламентирующих производственную деятельность в порту и припортовой территории, имеет стратегическое значение.

По словам А. Ферта – управляющего директора ООО «Порт Поронайск», большего успеха добиваются те, кто располагают большим объемом информации» Статьи о практической деятельности лидеров рынка, публикуемые в отраслевом журнале «Морские порты», позволяют выявить новые возможности в организации собственного бизнеса и способствуют инициации идей в развитии производственно-хозяйственных процессов [7, с. 10]. Это касается не только инфраструктурного развития порта, но необходимо производственным предприятиям для определения своего места в составе ППК и оценки перспектив деятельности.

Предприятиям стратегически важно участвовать в дискуссиях по проектам законов и подзаконным актам, что требует от них сбора информации, её систематизации относительно проблем развития предприятия, связанных с недостатками нормативно-правовых актов. Так, на Всероссийском форуме портовиков в 2017 г., было принято решение о подготовке новой редакции Правил охраны труда в портах. Тринадцать стивидорных компаний передали свои предложения ЦНИИМФ, которые были рассмотрены рабочей группой [8, с. 19].

Также важно предприятиям производственной подсистемы участвовать в отраслевых конференциях. По мнению члена совета директоров Ассоциации морских торговых портов (АСОП) С. Челядина, данная организация является площадкой для обсуждения широкого круга вопросов и проблем – от современных технологий до взаимодействия с государственными органами. Обмен мнениями помогает сформировать единую позицию всех стивидоров [10].

5. Учитывая мировую тенденцию трансформации портов как объектов инфраструктуры в инфраструктурно-производственные объекты, для развития производственной подсистемы ППК необходимо обеспечить пополнение информации и создание дополнительных каналов информирования. Это требует методической поддержки в рамках отдельного направления работы со стороны ФГУП «Росморпорт», Морской коллегии при Правительстве РФ, отраслевых ведомств и других государственных ор-

ганизаций. Необходимая информация по стратегическому планированию должна публиковаться в отраслевой печати, а также обсуждаться на конференциях, организуемых Ассоциацией морских портов.

Анализ мировой практики функционирования ППК свидетельствует о том, что участие в управлении и развитии этих комплексов бóльшего числа представителей предприятий и организаций, работающих в пределах этого пространства целесообразно и полезно.

Таким образом, предложенные стратегические направления формирования средовой подсистемы производственной составляющей ППК составят концептуальную основу стратегических решений по её развитию. Целенаправленная политика формирования средовой подсистемы производственной компоненты ППК, с учётом территориально-отраслевых сочетаний, позволит на этой основе системно развить процессную, проектную и объектную подсистемы ППК.

Литература

1. Арутюнова Д.В.Современные проблемы развития портово-промышленных комплексов: европейский опыт / Д.В. Арутюнова, Т.В. Алесинская, В.Г. Орлова // Материалы XVIII Всерос. симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий». Москва, 11–12 апреля 2017 г. / Под ред. Чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2017. – С. 110–112.
2. Закон «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ»: федер. закон от 08.11.2007 № 261-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https:// legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-08112007-n-261-fz-o.
3. Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства»: федер. закон от 07 ноября 2011 г. № 305-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www.consultant.ru/document/ cons_doc_LAW_121269.
4. Качалов Р.М. Развитие портово-промышленных комплексов Европы: институциональный аспект / Р.М. Качалов, В.Г. Орлова // V МНК «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения», Москва, ГУУ. 15 ноя, 2017. – С. 175–178.
5. Качкин Д. ГЧП как оптимальный механизм развития портовой инфраструктуры / Д. Качкин // Информационно-аналитический журнал «Морские порты». – 2018. – № 3(164). – С. 34.
6. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории (Часть 1) / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 107–123.
7. «Морские порты» – 20 лет журналу // Информационно-аналитический журнал «Морские порты». – 2017. – № 3(154). – С. 10–11.
8. «Морские порты»: В фарватере большой политики // Информационно-аналитический журнал «Морские порты». – 2017. – № 7(158). – С. 16–20.
9. Стратегия развития морской портовой инфраструктуры России до 2030 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosmorport.ru/media/File/seastrategy /strategy_150430.pdf.
10. Челядин С.С. УПК отмечает юбилей / С.С. Челядин // Информационно-аналитический журнал «Морские порты». – 2018. – № 4(165). – С. 27.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ракута Н.В., к.э.н., доцент, Ситохова Т.Е., к.э.н., доцент
Северо-Осетинский государственный университет,
г. Владикавказ
Рубин А.Г., к.э.н., доцент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Краснодар
Цаллагова Л.М., к.э.н., профессор
Северо-Осетинский государственный университет,
г. Владикавказ

Методологические аспекты диагностирования экономических процессов, связанных с формированием и функционированием кластеров с включением сектора малого предпринимательства, являются одним из ключевых направлений прикладных исследований в сфере региональной экономики. В большой степени это объясняется значительной сложностью и многоаспектностью как самого явления региональной кластеризации и разнообразием кластерных форм, так и спецификой их деятельности, отличающейся неформальным характером. Интерес к проблеме методологических подходов диагностирования региональных процессов, связанных с формированием и функционированием кластеров с включением сектора малого предпринимательства обусловлен также неразвитостью системы статистического учета, что в значительной степени затрудняет идентификацию кластеров и усложняет проведение экспертной оценки эффективности их функционирования. Научные исследования, как отечественные, так и зарубежные, свидетельствуют о том, что с целью определения самих кластерных образований важным является не только произведение оценки экономической эффективности кластерных структур, но и проведение диагностики и анализа применения соответствующих методологических подходов. В контексте этого можно утверждать, что исходной составляющей методологического анализа процессов региональной кластеризации среди субъектов малого предпринимательства является процедура по их идентификации, в протокол которой входит установление потенциала развития кластеров малых предприятий, а также выявление в регионе экономических кластеров малых предприятий, обладающих наибольшим потенциалом.

Методологические подходы, которые должны быть взяты за основу формирования и развития кластеров малых предприятий в регионе, должны базироваться на определении критериев их значимости для регионального воспроизводственного процесса и в целом для социально-экономической системы региона, что будет учитываться при установлении целесообразности оказания государственной поддержки. Проведение оценки экономической эффективности кластеров малых предприятий сопряжено с трудностями в силу специфики кластерной структуры, которая не является одной корпорацией, имеющей общие экономические интересы, и построена на основе конкурентной борьбы между ее участниками.

Методологические подходы диагностирования региональных процессов, связанных с формированием и развитием кластеров, сопряжены с необходимостью в ходе проведения экспертных оценок сбора, конкретизации и синхронизации разного рода аналитической информации. Поскольку проблема кластерных образований, являющих-

ся разноплановым объектом научно-прикладного исследования, сопровождается весьма скудной статистической информацией, адаптация к уже имеющимся показателям оценки деятельности экономических субъектов не представляется возможным. Усугубляет ситуацию и отсутствие четко очерченных границ кластерного образования, характеризующегося размытостью и динамичностью.

Реализация целей исследования состояния экономических систем при определении методологических подходов к диагностированию процессов, связанных с формированием и развитием кластеров с включением сектора малого предпринимательства в региональной экономической системе, не ограничивается лишь проведением экспертных оценок, поскольку важность представляет объективная информация по количественным показателям оценки кластеров. К сожалению, методология анализа и оценки функционирования региональных экономических кластеров малых предприятий не дает возможность интегрировать количественную и качественную информацию.

Современный арсенал методов и инструментов позволяет производить идентификацию и диагностирование региональных кластеров малых предприятий. Существуют методики, позволяющие рассчитать уровень специализации отраслей региональной экономики с использованием коэффициентов локализации и использования межотраслевых балансов. Главной задачей при диагностировании процессов, связанных с формированием и развитием региональных экономических кластеров с включением сектора малого предпринимательства, является измерение и интерпретация количественных параметров, которые порождают необходимость проведения экономико-статистического анализа, что возможно при использовании стандартных классификаций отраслей промышленности, показателей уровня экономической агломерации. Это делает возможным применение традиционной методологии для анализа и оценки уровня регионального экономического развития и проведения исследований в сфере географической концентрации занятости населения. Этот же традиционный инструментарий используется и для проведения исследований локализации производственного процесса, а именно расчет коэффициентов локализации, а также осуществления анализа межотраслевых балансов.

Расчет идентификации региональных экономических кластеров малых предприятий производится с применением формул взвешивания базовых количественных показателей. Указанные количественные показатели включают масштабы и размеры промышленного производства, учитывают степень интенсивности производственного процесса и уровень концентрации производственных мощностей, темпы роста. Количественные показатели содержат информацию относительно уровня интенсивности межотраслевых хозяйственных связей и степени их развитости. При этом решения о создании кластерной структуры принимает региональный орган исполнительной власти, поскольку он обладает стратегическим видением относительно перспектив развития отрасли с учетом социальных и других факторов региональной экономической системы, не поддающихся статистической оценке. Результаты же регионального отраслевого анализа, при проведении которого использовались статистические данные, претендуют лишь на то, чтобы стать базовым критерием при установлении идентификационных признаков кластеров малых предприятий.

В регионах, характеризующихся принадлежностью к традиционно-промышленному типу, обладающему высоким уровнем концентрации производства, нецелесообразно применение метода, основанного на расчете коэффициентов локализации, поскольку имеет место ограниченность его значения.

К тому же, ограничения на региональном уровне имеет применение методологи-

ческого подхода, связанного с идентификацией кластеров малых предприятий, при действии которого возможно использование методов межотраслевых балансов.

К региональным экономическим кластерам малых предприятий, являющимся весьма сложным межотраслевым феноменом, не могут быть применены принятые классификации по существующим отраслям экономики и видам экономической деятельности, применяемым в другом методологическом инструментарии. Это обуславливает необходимость определения границ кластерного образования.

Корректировки также требует методика диагностирования процессов формирования и функционирования региональных кластеров посредством количественных показателей. Методологический инструментарий не адаптирован для проведения анализа и оценки процессов агломеративного характера и динамики вовлечения субъектов малого предпринимательства в состав региональных промышленных кластеров, образованных на территории региона, имеющего традиционно-промышленный тип развития. Такой тип развития региона затрудняет дифференциацию обычной концентрации промышленности от функционирующего кластерного образования. Для такой ситуации характерна также высокая степень концентрации базовых отраслей промышленности, а процесс формирования кластеров малых предприятий происходит исключительно на локальном (региональном) уровне.

Анализ процессов, имеющих место при формировании и развитии региональных экономических кластеров малых предприятий, и их качественная диагностика для выявления потенциальных кластеров малых предприятий имеют чрезвычайную важность. Значимость их усиливается в ситуации, когда адекватное измерение их экономической деятельности невозможно в силу появления новых областей компетенций. Актуальность качественного анализа развития региональных экономических кластеров малых предприятий повышается при диагностировании и оценки потенциального рынка и существующих трендов в технологической сфере, которые обладают потенциальными возможностями оказания влияния на поведение и положение кластерной структуры.

К важным методологическим проблемам относится определение типа поведения кластеров малых предприятий на региональном рынке, поскольку принимать за единственный критерий динамику в количестве рабочих мест и дохода при функционировании кластеров малых предприятий невозможно. Эти характеристики нуждаются в дополнении данными, позволяющими дать оценку динамике в показателях предприятий-участников кластерного образования. Так, например, идентификация кластерной структуры по признаку наличия связей между ее участниками предполагает, что в предлагаемой системе комплексной оценки функционирования кластера необходим учет формирующихся трендов в обозначенных связях основных участников кластера. В данной ситуации уместно говорить о формировании сетевых структур кластера малых предприятий.

Безусловно, динамика кластеризации, участниками которой являются малые предприятия, напрямую зависит от масштабов, мощности и индивидуальных характеристик самих малых предприятий, что способствует возникновению эффекта синергии для кластерной структуры. Все отмеченное повышает конкурентоспособность кластерного образования, сопряженную с получением и интерпретацией оценок качественного характера.

Заслуживает внимания такой метод идентификации региональных экономических кластеров с включением сектора малого предпринимательства, как метод сетевого анализа хозяйственных связей между предприятиями крупного и малого бизнеса и отраслями регионального хозяйства. Использование этого метода обеспечивает сохранение

методологического подхода с применением инструментов анализа межотраслевых балансов и одновременно открывает возможности использования матрицы инновационного взаимодействия, а не матрицы межотраслевых товарных потоков. Метод применения инновационных матриц позволяет подвергнуть описанию характер и динамику инновационных потоков между производителями товаров и их потребителями, при которых объективными статистическими данными для их построения выступают данные опросов региональных экспертов и инновационные межотраслевые балансы.

Метод инновационных матриц является более предпочтительным по причине акцентирования внимания на фактически существующей инновационной взаимозависимости и взаимодействии отраслей региональной экономики. Однако отрицательной стороной применения этого метода для диагностирования процессов формирования и развития региональных экономических кластеров с включением сектора малого предпринимательства является высокий уровень транзакционных издержек, что обусловлено сбором и обработкой статистических данных, а также проблемами, вызванными концептуальным обоснованием проводимого исследования. Как видим, применение данного метода обследования достигнет максимальной эффективности при условии его комплексного применения наряду с другими методами количественного характера диагностирования и оценки кластеров. Однако трудности может вызвать использование этого метода для исследования и идентификации кластеров с включением сектора малого предпринимательства и потенциальных кластеров на уровне региона, что обусловлено отсутствием значимой со статистической точки зрения информации.

Значительно более высокой эффективностью в практике применения методологических подходов к диагностированию процессов кластерообразования на региональном уровне обладают методы экспертной оценки функционирования кластерных образований, в том числе, кластеров малых предприятий, использующие и интерпретирующие информацию, предоставленную экспертами.

Идентификация региональных экономических кластеров, в том числе кластерных структур с вхождением предприятия малого бизнеса, успешно осуществляется при использовании методики проведения двухступенчатого экспертного анализа.

На первой ступени осуществляется своего рода «внутренний» анализ региональной экономики, в основе которого лежит экспертная оценка сильных и слабых сторон региональной экономики, а также устанавливаются проблемы и рассматриваются возможности ее развития в целом. В основе данной методики лежит ситуационный анализ среды (SWOT-анализ), который возможен при использовании определенных количественных характеристик вспомогательного характера, куда включена численность задействованного в кластерной структуре персонала, ее оборот, указана доля экспорта кластера в структуре торгового баланса экономики региона, приведены показатели динамики развития кластера за определенный период времени, а также активности процесса образования в регионе новых кластерных структур.

На второй ступени предполагается проведение внешнего анализа, который осуществляется путем применения сравнительного анализа национальной или локальной (региональной) значимости кластера. Однако использование данного метода ограничено определенной субъективностью, обусловленной личными предпочтениями экспертов, а также избирательностью оценки количественных показателей в ходе анализа.

При этом значительная динамика в развитии сектора малого предпринимательства, происходящего на фоне образования региональных кластеров малых предприятий, обуславливает необходимость совершенствования соответствующего методологического инструментария и организации более эффективных методологических подходов.

Данные меры позволят идентифицировать потенциальные кластеры малых предприятий, определить перспективы и установить потенциал их создания и эффективности функционирования с учетом реальных императивов и существующих детерминант процесса кластерообразования в данном регионе.

Важным условием при разработке методологического инструментария для исследования перспектив и потенциала регионального кластерообразования в секторе малого предпринимательства является взаимодействие количественной и качественной информации. Необходимо отметить, что в широко применяемых методах экспертной оценки функционирования кластерных структур использование такого подхода ограничено. Сказанное обуславливает необходимость разработки такого методологического инструментария, в котором бы присутствовало взаимодействие количественных показателей оценки и экспертных оценок, что позволит производить качественную диагностику степени значимости развития кластера с включением сектора малого предпринимательства для региональной экономики. Полученные результаты позволят обосновать целесообразность мер, направленных на поддержку исследуемого регионального кластерного образования и вхождение его в региональные инвестиционные программы развития и т. п.

Осуществление оценки значимости кластерного образования для экономики конкретного региона предполагается осуществлять, учитывая следующие параметры его деятельности:

– потенциального вклада кластера в увеличение валового регионального продукта (ВРП). Этот показатель достигается не только за счет непосредственного прироста ВРП в ходе функционирования кластерного образования, но и за счет возможного мультипликативного эффекта, возникающего как результат увеличения объемов производства и спроса в регионе, характеризующегося платежеспособностью;

– потенциала интегрирования кластерного образования в инновационное развитие экономики региона. При этом учитывается не столько инновационный потенциал самого кластера, сколько реальная возможность диверсификации региональной экономики за счет предложения ему нового продукта или услуги;

– комплиментарности в цепях создания добавленной стоимости. Этот параметр достигается за счет создания в границах отдельного региона условий и перспектив для формирования на базе кластера добавленной стоимости, что позволит наладить производство конечного продукта или продукта с более высоким технологическим пределом.

На этапе проведения формализованной количественной оценки, в результате которой могут быть получены точные данные относительно места и роли малых предприятий в региональных кластерных образованиях, выявляется экономическое обоснование возможности идентификации кластерных структур как кластеров малых предприятий. Для достижения этих задач целесообразно использовать количественные показатели оценки, в которых реально отражаются такие параметры, как:

– доля сектора малого предпринимательства в общей структуре участников кластерного образования;

– доля сектора малого предпринимательства в инвестициях в основной капитал кластерного образования;

– доля сектора малого предпринимательства в определении среднесписочной численности персонала, охваченного кластерной структурой;

– удельный вес сектора малого предпринимательства в общем объеме реализованной продукции, осуществленных работ, оказанных услуг за пределами границ кластерного образования;

– соотношение между производительностью труда занятых в малых предприятиях и средним уровнем производительности труда в целом по кластерному образованию.

Выбор указанных показателей сопряжен с необходимостью проведения диагностики и оценки положения малых предприятий в региональных кластерах и их роли в функционировании кластерных структур. При исследовании кластера региональных малых предприятий необходимо учитывать тот факт, что на долю таких субъектов-участников должна приходиться базовая часть рассчитываемых экономических показателей. Такая система позволит в перспективе эффективно провести процесс идентификации кластеров с включением сектора малого предпринимательства среди потенциальных кластеров региона, дать обоснование их статусу и произвести оценку их деятельности. Полученные данные могут стать основанием для рекомендации к оказанию государственной поддержки экономических кластеров малых предприятий в рамках проводимой региональной кластерной политики.

Литература

1. Галазова С.С. Территории и кластерная политика / С.С. Галазова, З.К. Тавбулатова // Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – № 2(21), том 1. – С. 233–237.

2. Галазова С. Региональное экономическое пространство: теоретические и методологические аспекты: монография / С. Галазова, А. Татуев. А. Нагоев, А. Ашхотов, Т. Касаева. – М.: Издательство «Перо», 2018. – 172 с.

3. Миролюбова Т. Закономерности и факторы формирования и развития региональных кластеров: монография / Т. Миролюбова, Т. Карлина, Т. Ковалева. – Пермь: Перм. гос. нац. иссл. ун-т, 2013. – 283 с.

4. Сорокожердьев В.В. Поиск модели эффективного социохозяйственного развития России: экономико-правовые аспекты / В.В. Сорокожердьев, Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Экономическая наука современной России. – 2016. – № 4(75). – С. 148–151.

5. Константиниди Х.А. Центр генерации стратегических идей для преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 106–111.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Рощектаева У.Ю., к.э.н., доцент, Рощектаев С.А., д.э.н., профессор
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ», г. Краснодар

В настоящее время кадровая безопасность является одним из основных составляющих элементов экономической безопасности предприятия, которая направлена на процесс функционирования отношений руководства организации с сотрудниками, ус-

тановление общих трудовых и этических норм, защищающих интересы компании. Так как нормальное функционирование предприятий требует обеспечения безопасности во всех сферах деятельности, решение проблемы кадровой безопасности в системе экономической безопасности необходимо осуществлять не только на уровне государства, региона, отрасли, но и на уровне экономического субъекта. Также необходимо исследовать специфику деятельности организации для выявления особенностей его функционирования. Понятие кадровой безопасности охватывает широкую сферу хозяйственной деятельности организации и в соответствии с этим множество авторов предлагают различные определения данному термину.

Так, по мнению С.В. Фатеева, кадровая безопасность предприятия – это такое состояние надежности персонала, а также осуществляемых мер по отбору, расстановке, перемещению, подготовке и переподготовке сотрудников, которое обеспечивает защищенность экономических интересов предприятия от внутренних угроз и рисков [1, с. 15].

Наиболее обобщенное понятие кадровой безопасности представляет в своей книге А.Р. Алавердов, предполагая кадровую безопасность – как обеспечение экономической безопасности организации за счет снижения рисков и угроз, связанных с недоброкачественной работой персонала [2, с. 21].

Митрофанов А.А. считает, что: «Кадровая безопасность – это такое положение организации, при котором воздействие на нее и индивидов внутри нее со стороны природной, экономической и социальной среды, а также внутренней среды самого человека не способны причинить вреда».

Ученые Г. Козаченко, И. Чумарин, Н. Швец считают, что: «кадровая безопасность предприятия – это процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом».

Л.П. Гончаренко рассматривает кадровую безопасность «как состояние защищенности интересов компании, направленных на совершенствование и развитие человеческого капитала, а также на поддержку эффективной системы управления человеческим ресурсами при минимизации рисков и угроз компании, связанных с кадровой составляющей» [3].

А.Я. Кибанов считает, что под кадровой безопасностью следует понимать «генеральное направление кадровой работы, то есть совокупность принципов, методов, форм организационного механизма по обработке целей, задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, создание ответственного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации».

По мнению Э.Л. Архипова, кадровая безопасность – некое состояние человеческого капитала, оптимально взаимодействующее друг с другом, направленное на формирование качественных и количественных профессиональных характеристик с особым акцентом на потенциал, обеспечение сохранности целостности и стабильного развития общества в целом и индивида в частности, при условии нивелирования угроз потери самодостаточности в различных отраслях науки, техники, образования, и иных сферах деятельности, а также оптимизации кадровой политики организации и государства.

Т.О. Соломанидина предлагает следующее определение: кадровая безопасность – защищенность общественно-прогрессивных интересов организации по развитию и со-

вершенствованию ее человеческого капитала, поддержанию эффективной системы управления человеческими ресурсами и минимизации рисков компании, связанных с ее кадровой составляющей; такое состояние организации как социальной общности и индивида в ней, при котором воздействие на них со стороны природной, экономической, внешней социальной среды, а также внутренней среды организации и самого человека не способны причинить какой-либо вред.

Все же на практике российских предприятий различных сфер деятельности отсутствует понимание необходимости регулярной оценки кадровой безопасности, а также в целом и всей экономической безопасности предприятия. Причиной такого положения является не только нежелание руководителей предприятий тратить время и деньги на проведение подобных исследований, но и тот факт, что на сегодняшний день можно говорить об отсутствии разработанной методики оценки кадровой безопасности, способной послужить четким инструментом для руководителей-практиков.

На наш взгляд, кадровая безопасность – это комплекс действий и взаимоотношений персонала, при котором осуществляется эффективное экономическое функционирование предприятия, его способность противостоять внутренним и внешним воздействиям и угрозам, связанным с персоналом, диагностика и прогнозирование влияния персонала на показатели работы, его интеллектуальный потенциал и трудовые отношения в целом.

Главные цели кадровой безопасности [2]:

– обеспечение устойчивого функционирования компании и предотвращение угроз ее безопасности;

– защита законных интересов организации от противоправных действий;

– охрана жизни и здоровья персонала;

– недопущение хищения финансовых и материально–технических средств, уничтожения имущества и ценностей, разглашения, утраты, утечки, искажения и уничтожения служебной информации, нарушения работы технических средств;

– обеспечение производственной деятельности, включая и средства информации.

Итак, рассматривая кадровую безопасность с точки зрения различных авторов, можно сделать вывод, что кадровая безопасность всегда непосредственно связана с надежностью и профессиональностью отобранного персонала организации. Так, деятельность компании должна быть направлена на минимизацию либо полное устранение возможных внешних и внутренних угроз, связанных с кадрами. Для достижения поставленной цели персоналу необходима информация, позволяющая оценить риски хозяйственной деятельности.

Приведя выше несколько определений кадровой безопасности обозначим какие составляющие к ней относятся (рисунок 1). Кадровая безопасность будет достигаться при условии найма высококвалифицированного и надёжного персонала. Выделяют три составляющие и параметры оценки надёжности персонала.

Психофизиологическая надёжность – определяется свойствами организма и психики человека, позволяющими работнику безошибочно и уверенно выполнять свои трудовые и служебные функции, не подвергая риску безопасность предприятия.

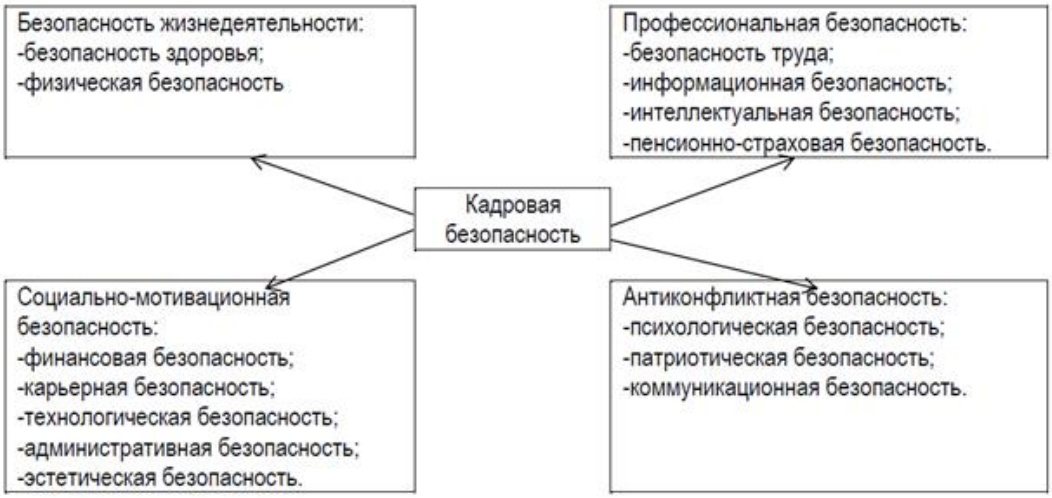


Рис. 1. Составляющие кадровой безопасности

Существует ряд факторов, от которых зависит кадровая безопасность предприятия, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Факторы кадровой безопасности предприятия

Фактор	Характеристика
Найм	Комплекс мер безопасности при приеме на работу и прогнозирования благонадежности. Этот фактор включает в себя поиск кандидатов на ту или иную должность, документальное и юридическое обеспечение приема на работу, испытательный срок, сама процедура отбора персонала и даже адаптация
Лояльность	Положительное отношение работника к руководству, политике организации и коллективу, в котором он трудится. Профессиональные менеджеры по управлению персоналом отмечают, что основой является стремление сотрудников фирмы приносить ей пользу и избегать тех действий, которые могут навредить
Контроль	Проверка действий персонала по определенной системе с последующим анализом и принятием оперативных и стратегических решений. Этот комплекс уже непосредственно нацелен на ликвидацию возможностей причинения ущерба и отрабатывается, как правило, службой безопасности или другими подразделениями, но в меньшей степени службой персонала

Профессиональная надёжность обеспечивается уровнем знаний, квалификации и опыта, высокими деловыми качествами, развитой корпоративной профессиональной культурой.

Личностная надёжность – преданность сотрудника своей организации, его лояльность организации с позиции оценки присущих ему моральных качеств, социального окружения и зависимостей.

Наибольшее распространение в науке получило выделение опасностей и угроз в зависимости от сферы их возникновения. По этому признаку различают внутренние и внешние.

Рассмотрев сущность кадровой безопасности и изучив ее основные составляющие на примере отдельных предприятий целесообразно выделить основные задачи безопасности любой организации в отношении кадровой политики: выявление и ликвидация возможных видов угроз, которые исходят от персонала; анализ и оценка обстанов-

ки в трудовом коллективе организации; сбор, изучение возможных групп кадровых рисков и разработка вариантов по нейтрализации негативных воздействий от них и т. д.

Следовательно, для эффективной работы предприятия по обеспечению кадровой безопасности необходимо уделять значение не отдельным задачам, а их осуществления в совокупности. Все эти мероприятия и формируют основу кадровой безопасности и способность организации гибко и своевременно реагировать на появления возможных угроз с последующей их ликвидацией.

Итак, на основании вышесказанного можно сделать вывод, что кадровая безопасность является приоритетным направлением в системе экономической безопасности, которому каждый хозяйствующий субъект должен уделять должное внимание. Кадровая безопасность непосредственно связана с работой персонала, без которого не может существовать ни одна компания, и каждый претендент на вакансию должен рассматриваться предприятием как источник потенциальной угрозы для компании.

Кадровая безопасность, как составной элемент экономической безопасности, направлена на обеспечение эффективного функционирования организации с действующей системой противодействия угрозам. Целью кадровой безопасности является снижение рисков и угроз, исходящих от персонала. По экспертным оценкам, до 80% правонарушений совершается либо самими сотрудниками организации на любых должностях, либо при их прямом или опосредованном участии. Следует отметить, что профилактика должностных преступлений – неотъемлемая составляющая обеспечения безопасности и устойчивого развития хозяйствующего субъекта [1].

Можно выделить следующие группы рисков, связанных с кадровой безопасностью:

- риски в процессе подбора персонала;
- риски по причине отсутствия или неэффективной мотивации персонала;
- риски, вызванные недостаточным уровнем информационной безопасности;
- риски в связи с присутствием сотрудников из так называемых, «групп риска»;
- риски, появляющиеся с увольнением работников.

Формирование кадровой безопасности предприятия включает в себя такие направления, как [2]:

- участие в укомплектовании штата сотрудников и отборе на вакантные должности;
- мониторинг лояльности персонала;
- разработка превентивных мероприятий для сокращения возможных нарушений со стороны персонала; и др.

Главной целью кадровой безопасности, и экономической безопасности хозяйствующих субъектов в целом, является обеспечение стабильного их функционирования, снижение внешних и внутренних угроз [4].

Внешние негативные воздействия (угрозы) – это действия, явления или процессы, не зависящие от воли и сознания сотрудников организации и влекущие нанесение ущерба. К внутренним негативным воздействиям (угрозам) относятся действия (умышленные или неосторожные) собственных сотрудников.

Основные внутренние и внешние угрозы кадровой безопасности отражены на рисунке 2.

Рис. 2. Угрозы кадровой безопасности хозяйствующего субъекта

Угроза кадровой безопасности – совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам участников социально – трудовых отношений, которые препятствуют эффективному и гармоничному развитию человеческих ресурсов. Основой кадровой безопасности является процесс предупреждения и предотвращения угроз.

Классификация кадровых рисков, разработанная Т.О. Соломанидиной, учитывает множественность возможных оснований, представленной в таблице 2.

Таблица 2

Классификация кадровых рисков Соломанидиной Т.О.

Тип	Риски
1	2
по возможности предвидения и точности оценки	прогнозируемые, трудно прогнозируемые, не прогнозируемые
по калькулируемости	калькулируемые, не калькулируемые
по степени управляемости	управляемые, условно – нерегулируемые, неуправляемые
по характеру возможных потерь	материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные
по виду ущерба от риска	прямой ущерб, косвенные потери
риски на этапах работы с персоналом	набора и отбора, адаптации, обучения и развития, мотивации, оценки, контроля, увольнения
по характеру расходов по рискам	при принятии решения условиях рисков, при минимизации рисков, при ликвидации последствий появления рисков
по природе возникновения	объективные, субъективные
по источникам возникновения риска	экономические, политические, технические, экологические, социальные, юридические, информационные, нравственные
по намеренности возникновения	случайные, не случайные

Продолжение таблицы 2

1	2
по причине возникновения	риски нелояльности, риски взаимодействия сотрудников, риски недостатка информации, риски непрофессионализма HR–менеджера, риски, связанные с лидером, риски, исходящие от конкурентов
по месту возникновения	внешние, внутренние
по степени обоснованности риска	обоснованные, необоснованные
по степени допустимости	минимальные, допустимые, критические, катастрофические
по возможности страхования	страхуемые и не страхуемые

Эту классификацию можно расширить, обозначая дополнительные основания, которые выделяют исследователи:

– по отраслевой принадлежности: риски, присущие конкретной отрасли производства; риски, возникающие во всех отраслях;

– по значимости для организации: приоритетные, вторичные;

– по степени правомерности: оправданный, неоправданный.

Отдельно стоит выделить категории рисков, связанных с осуществлением управленческих функций.

Зачастую руководители ищут источники угроз только лишь среди своих подчиненных, забывая о рисках, связанных с управленческим звеном. К группе управленческих рисков относятся:

– неэффективные и малоэффективные управленческие решения;

– нерезультативный механизм реализации управленческих решений;

– информационный риск;

– коммуникационный риск.

В.Л. Шульц предлагает группировать кадровые угрозы по родовым признакам:

– угроза безопасности предприятия в техногенной области;

– угроза безопасности предприятия, возникающая вследствие реализации корыстных мотивов работника;

– угроза проникновения в персонал предприятия лиц, которые безосновательно выдают себя за специалистов;

– трудоустройство в организацию лица, имеющего прямое отношение к группам риска;

– трудоустройство в организацию лица, страдающего серьезным расстройством личности.

Также выделяют следующие классификационные признаки угрозы:

– по целевой направленности (угрозы безопасности сотрудников компании и угрозы безопасности компании со стороны собственного персонала);

– по характеру потерь от реализованных угроз (угрозы информационной и имущественной безопасности);

– по экономическому характеру (угрозы материального и нематериального характера);

– по источнику угрозы (угрозы со стороны государства, конкурентов, сотрудников компании и т. д.);

– по вероятности практической реализации угрозы (потенциальные, реализуемые и реализованные угрозы).

Сегодня обеспечение кадровой безопасности является одним из основных на-

правлений деятельности каждой современной компании, а также важнейшей функцией системы управления персоналом. Важным составным элементом эффективно функционирующей системы управления персоналом компании выступает механизм управления кадровыми рисками. Управление кадровыми рисками следует представлять, как точно организованный, непрерывный процесс. Именно поэтому кадровая безопасность занимает в структуре экономической безопасности ведущее место. При этом следует учитывать, что угрозы со стороны персонала могут носить как неосознанный (некомпетентность, халатность, случайная ошибка работников), так и осознанный характер (воровство, мошенничество, саботаж, взяточничество, разглашение коммерческой тайны).

Даже при наличии хорошо отлаженной системы защиты человеческий фактор может являться наиболее слабым звеном, сводящим на нет все усилия по защите интересов фирмы, поэтому работа с кадрами в коммерческих организациях, должна занимать важнейшее место при решении проблем их экономической безопасности.

Персонал организации является одним из основных каналов несанкционированной утечки информации. Практика показывает, что случаи утечки информации через сотрудников становятся все более частыми. Это происходит, как правило, при увольнении работника, который забирает с собой всю информацию, которую может унести, чтобы использовать на новом месте работы. Утечка информации не всегда приводит к возникновению прямого экономического ущерба организации, но может сказаться на эффективности деятельности. Поэтому работа с кадрами в предпринимательских структурах, в особенности с кадрами, работа которых связана с обработкой, хранением и использованием конфиденциальных сведений, документов и баз данных, должна занимать важнейшее место при решении проблем экономической безопасности компании. Таким образом, кадровая безопасность является важнейшим фактором безопасности всех сфер деятельности организации, пренебрежение которым способно нанести серьезный ущерб компании.

Литература

1. Фатеева С.В. Основы кадровой безопасности на предприятии: учебное пособие / С.В. Фатеева. – Ростов н/Д.: Ростовский государственный университет путей сообщения, 2016. – 104 с.
2. Алавердов А.Р. Управление кадровой безопасностью организации: учебник / А.Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2017. – 279 с.
3. Экономическая безопасность: учебник для вузов / Л.П. Гончаренко и др.; под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Юрайт. – 478 с.
4. Рощектаев С.А. Роль учетно-аналитического обеспечения в функционировании системы экономической безопасности хозяйствующих субъектов / С.А. Рощектаев, У.Ю. Рощектаева // Научный вестник Южного института менеджмента. – 2019. – № 3(27). – С. 78–82.
5. Лазарева Г.И. Изучение финансовой составляющей экономической безопасности предприятия: методы, инструменты и проблемы / Г.И. Лазарева, Л.А. Ефремова, У.Ю. Рощектаева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 4. – № 10. – С. 123–130.
6. Молчан А.С. Технологии развития персонала организации как элемент обеспечения ее кадровой безопасности / А.С. Молчан, С.В. Солонина, У.Ю. Рощектаева, С.А. Рощектаев // Экономика: теория и практика. – 2019. – № 3(55). – С. 61–71.

7. Матюнина М.В. Роль и место человеческого капитала в развитии инноваций цифровой экономики/ М.В. Матюнина // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 235–240.

8. Рубина Р.Я. Экономическая безопасность предприятия: концепции, внутренняя структура, тенденции в области обеспечения / Р.Я. Рубина, А.Г. Рубин // Организатор производства. – 2009. – № 2(41). – С. 75–78.

ОСНОВНЫЕ СОСТОВЛЯЮЩИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА

Рябова И.В., ст. преподаватель
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, г. Княгинино

Решение продовольственной проблемы в значительной степени зависит от формирования и развития зернового рынка, который является важнейшей частью агропродовольственного рынка нашей страны. Уровень его развития оказывает существенное влияние на характер воспроизводственного процесса во всей национальной экономике, определяя, наряду с рынком нефти и нефтепродуктов, важнейшие межотраслевые пропорции и макроэкономические показатели. Более того, рынок зерна и хлебопродуктов выступает своеобразным мерилом качества экономических преобразований, проводимых в России. Изучению научных проблем формирования и функционирования рынка зерна были посвящены работы А.И. Алтухова [1], А.С. Васютина, А.В. Гордеева [2], М.В. Грибкова, М.П. Деминой [3], А.И. Жигалова [5], А.Д. Куделя [6], И.С. Лукомской, Т.Ф. Рябовой, Т.Н. Соловьевой [8], Е.В. Стрелкова [9], Л.А. Трисвятского и других ученых.

По мнению некоторых исследователей, под зерновым рынком понимается система экономических отношений между производителями зерна и его покупателями-переработчиками (первичный рынок) и производителями и потребителями продуктов его переработки (вторичный рынок) [9, с. 17].

Другая группа ученых полагает, что рынок зерна представляет собой сложную экономическую категорию, включающую ряд экономических отношений между его субъектами, которыми являются сельские производители, компании и организации по заготовке, хранению, промышленной переработке, а также различные структуры по перевозке зерна и продуктов его переработки от производителя до потребителя [1, с. 44].

Существующие определения рынка зерновых можно условно разделить на две группы. Такие исследователи как А.И. Жигалов [5], А.Д. Куделя [6], Т.Ф. Рябова, Е.В. Стрелков [9], Л.А. Трисвятский и др. рассматривают его с точки зрения системы зерновых продуктов, понимая под рынком зерна, прежде всего совокупность обменных отношений, посредством которых регулируются экономические связи между контрагентами. Аграрные экономисты (А.И. Алтухов [1], А.С. Васютин), отстаивающие экономические интересы агропромышленного комплекса, считают, что не стоит сводить понятие рынка зерна как экономической категории только к сфере обращения, которая при всей своей важности является лишь одним из этапов воспроизводства.

В современных экономических условиях рынок зерна проявляет себя как некая совокупность товарно-денежных отношений, охватывающая все этапы воспроизводст-

венного процесса. Это некая система экономических отношений в производстве, распределении, обмене и потреблении зерновых и зерновых продуктов и их компонентов - цены, спроса, предложения и конкуренции.

Зерновой рынок как важнейшая часть агропродовольственного рынка обладает следующими специфическими особенностями:

– он является основой всего агропродовольственного рынка страны. Это связано со стратегическим значением зерна, с постоянной потребностью в нем в различных отраслях агропродовольственного хозяйства;

– такие продукты как пшеница, мука, крупа и т. д. жизненно необходимы. В связи с этим переходящие запасы и потребление зерновых на душу населения являются критериями глобальной и региональной продовольственной безопасности. Можно сделать вывод о том, что функционирование рынка зерновых является сферой человеческой деятельности, которую нельзя измерить только экономическими возможностями, поскольку его отсутствие несовместимо с жизнью;

– спрос на хлеб и зерновые продукты низкоэластичен, то есть рост цен практически не приводит к снижению их потребления или даже увеличивается за счет снижения спроса на более дорогие виды продуктов питания мясной и овощной групп (эффект Гиффена);

– зерновое и продовольственное хозяйство характеризуется высокой востребованностью капитала при относительно низкой рентабельности активов из-за сезонности работы, дорогостоящей сельхозтехники и нестабильности производства в зависимости от погоды;

– цены на зерно и зерновые продукты нестабильны, в результате чего механизм ценообразования не может быть регулятор спроса и предложения. В связи с этим зерновые ресурсы на рынке зерна должны регулироваться непосредственногосударством;

– рынок зерна имеет цикличный характер своего развития, когда рост коммерческой активности может сменяться ее сокращением и спадом. Правительство может влиять на экономические циклы различными способами, прежде всего, это фискальная политика (сбор налогов и расходование полученных средств) и денежно-кредитная политика (контроль и регулирование денежного обращения) [2, с. 356].

Рынок зерна классифицируется по видам, секторам, технологиям и территориальным характеристикам (рисунок 1).

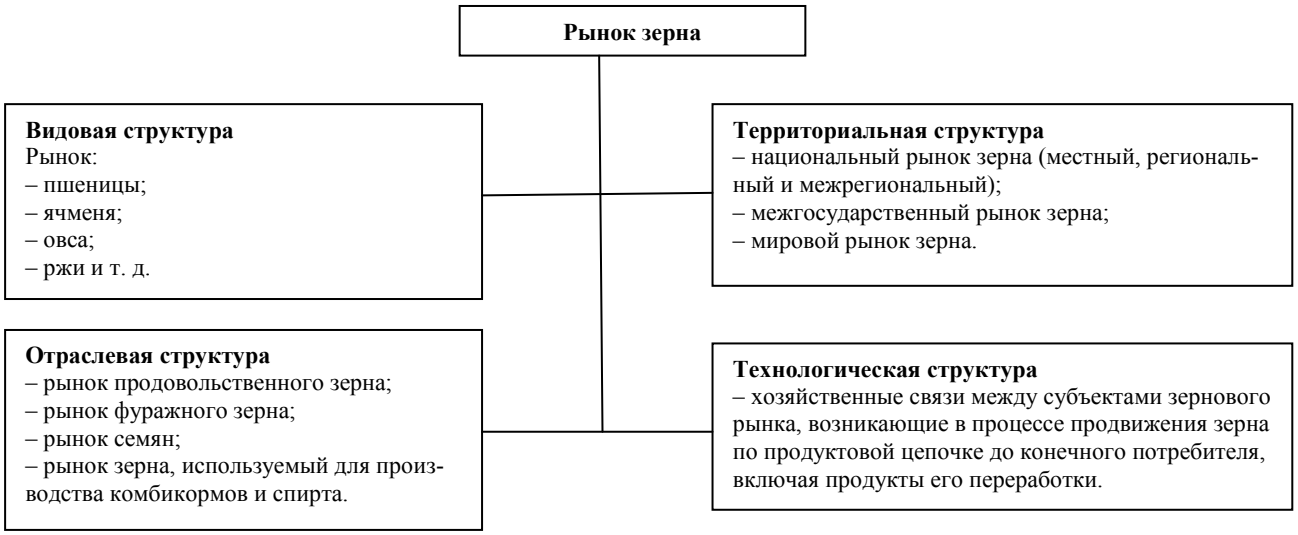


Рис. 1. Классификация рынка зерна

Тип отраслевой структуры определяется направлениями использования зерна, обеспечивающими потребности перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства: рынки продовольствия, кормов и семенного зерна. Например, зерно пшеницы можно использовать для выпечки (рынок мягкой пищевой пшеницы), производства макаронных изделий (рынок твердой пшеницы), кормов для скота (рынок кормовой пшеницы). Зерно ячменя можно использовать для производства пива (рынок пивоваренного ячменя), кормов для животных (рынок кормового ячменя) и т. д.

Технологическая структура определяет экономические связи между элементами рынка, которые возникают в процессе перемещения зерна по пищевой цепочке от поля до конечного потребителя, включая продукты его переработки. Можно отметить три этапа продвижения зерна на рынке. На первом этапе зерновые продукты продаются сельхозпроизводителями региональным заготовителям, а также организациям других отраслей, мелким частным посредникам и населению. На вторичном рынке зерна формируются крупные партии на экспорт и переработку. На третьем этапе осуществляется продажа зерновых ресурсов конечным потребителям и исполнение экспортных контрактов.

По территориальному принципу рынок зерна делится на внутренний (местный, региональный и межрегиональный), межгосударственный (рынок стран ближнего и дальнего зарубежья) и мировой. Функционирование различных типов внутреннего рынка зерновых в первую очередь определяется разной специализацией зерновых хозяйств, местным характером производства определенных видов зерновых, расположением населения и заводов по переработке зерна [3].

Зерновой рынок в России в общей классификации рынков товаров и услуг можно представить по следующим категориям:

1. По признаку «сфера пользования», где рынок товаров и услуг по купле-продаже зерна и продуктов его переработки можно представить в сфере промышленных и сельскохозяйственных предприятий. На этом рынке зерна в качестве субъектов выступают институты власти всех типов – федеральные, региональные, местные, предприятия связи, транспорта, науки и другие, которые выполняют функции управления и обслуживания.
2. По признаку «характер поступления». Предполагает поступление зерна и продуктов его переработки на рынок и их продажу без посредников или второй вид рынков этого типа – «рынок промежуточных продавцов», когда на нем функционирует сеть отдельных лиц и организаций (посредников, дилеров, дистрибьюторов и т. п.).
3. По признаку «степень ограничения конкуренции» выделяются и функционируют внешние и внутренние рынки зерна. Внешние подразделяются на региональные, федеральный, межгосударственный (СНГ), европейский, континентальный, мировой и др.
4. По географическому положению рынки зерна подразделяются на городской, районный, областной, региональный.
5. По масштабу продажи зерна. Существуют рынки оптовые, розничные, многоцелевые. Зерно и хлебопродукты могут продаваться на любом из указанных рынков по согласованию производителей с покупателями.
6. Рынок зерна может классифицироваться «по физическим свойствам товаров», который определяет жизненный цикл товара. Учитывая, что зерно является товаром сравнительно длительного хранения и реализуется в течение продолжительного времени, то оно не подвержено риску изменения физических свойств. Например, как мясо, рыба, молоко и продукты их переработки, являющиеся скоропортящимся и требующи-

ми быстрого физического распределения и значительных затрат на хранение [4, с. 40–41].

Развитие рыночных отношений во многом определяется внутренним состоянием, расположением и соотношением его отдельных элементов друг к другу. В свою очередь, наиболее важными факторами в структуре рынка зерна являются формы собственности и управления, количество производителей и покупателей, виды производимой продукции, степень контроля над ценами, барьеры для входа и выхода из отрасли, уровень развития экономических отношений и государственная политика.

Предлагается схема функционирования рынка зерна, включающая в себя следующие элементы: рыночную инфраструктуру, способствующую эффективному товародвижению зерновой продукции и продуктов ее переработки; рыночные механизмы, оказывающие как прямое, так и косвенное государственное воздействие на управление, развитие и функционирование зернового рынка и субъекты зернового рынка, осуществляющие функционально обособленные виды деятельности в рыночных отношениях (рисунок 2). Отсутствие или недостаточное развитие любого из указанных элементов приводит к снижению эффективности рыночных отношений.

Рис. 2. Схема функционирования рынка зерна

Субъекты зернового рынка – продавцы (производители или посредники, трейдеры), покупатели – продавцы (оптовики, переработчики, системы хранения), конечные потребители (население для личного потребления, государство для общественных нужд). Единицы рынка зерна в системе рыночных отношений имеют функционально обособленные виды деятельности

Зерновой рынок – это сфера проявления отношений между зерновыми компаниями и их потребителями и именно он выступает средством согласования их экономических интересов.

Важную роль в функционировании рынка играет развитая система элементов рыночного механизма, которая включает соотношение спроса и предложения, уровень цен, запасы и портфель заказов в определенный период времени и на определенной территории. Спрос, предложение, цены и конкуренция взаимосвязаны и взаимозависимы, но каждый из них в свою очередь зависит от многих условий и факторов, определяемых экономическими, социальными и политическими условиями, в которых развивается рынок (рисунок 3).

Рис. 3. Основные факторы, влияющие на развитие рынка зерна

Известно, что на спрос влияют индивидуальные предпочтения потребителей, цены на сопутствующие товары, доходы потребителей, сезонные колебания спроса, количество покупателей и ожидания [3].

Формирование спроса тесно связано с другим важным элементом рынка - предложением, которое характеризуется стремлением производителей производить и продавать определенные товары и услуги по определенной цене.

Предложение зерна на рынке непостоянно, так как на него влияет ряд факторов: уровень рентабельности производства, изменение цен на ресурсы, изменение сумм налогов и субсидий, изменения количество поставщиков сырья, изменение ожиданий производителей, наличие емкостей для хранения, размер дефицита зерна в стране и т. д. [3]

Согласование спроса и предложения происходит под влиянием конкуренции, которая представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов зернового рынка за наиболее выгодные условия производства и реализации зерна с целью получения максимальной прибыли. Помимо конкуренции, спроса и предложения, государственная регулирующая система является неотъемлемой частью эффективного функционирования зернового рынка.

Следует отметить, что российский рынок зерна сформирован не в полном объеме и по основным показателям отстает от рынка зерна развитых европейских стран. К основным проблемам недостаточного развития рынка относятся нестабильные поставки основных зерновых культур по регионам и нерегулируемые поставки зерна из регионов-производителей, а также асимметричность информации об объемах предложения основных зерновых культур. Серьезной проблемой является также слабое развитие транспортной логистики на региональном рынке, что приводит к дефициту предложения для одних и переизбытку предложения для других регионов [7, с. 72].

Выявлено, что зерновой рынок следует рассматривать как взаимосвязь трех основных элементов:

1) субъектов зернового рынка (производителей зерна, оптовых и розничных покупателей, переработчиков и конечных потребителей), которые осуществляют функционально обособленные виды деятельности в рыночных отношениях;

2) рыночной инфраструктуры (производственной, коммерческой, социальной), которая способствует эффективному товародвижению зерновой продукции и продуктов ее переработки;

3) рыночных механизмов, оказывающих как прямое, так и косвенное государственное воздействие на развитие и функционирование зернового рынка.

Предложенная структура зернового рынка позволяет сделать вывод о том, что повышение эффективности функционирования и управления зерновым рынком возможно лишь при взаимосвязи основных ее элементов, так как функционирование одного из них без другого невозможно.

Обеспечение эффективного развития зернового рынка России и последующее укрепление позиций на мировом рынке возможно при условиях расширения масштабов производства, оптимизации структуры производства зерна, повышении качества зерна и продуктов его переработки, эффективном землепользовании, а также инновационном развитии, что способствует повышению конкурентоспособности российского зерна и продуктов его переработки.

Литература

1. Алтухов А.И. Риски на зерновом рынке России и пути их преодоления / А.И. Алтухов // АПК: Экономика, управление. – 2013. – № 1. – С. 3–12.

2. Гордеев А.В. Россия – зерновая держава / А.В. Гордеев, В.А. Бутковский. – М.: Пищепромиздат, 2003. – 508 с.

3. Демина М.П. Рынок зерна в системе продовольственного обеспечения: его сущность и структура / М.П. Демина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). –

2012. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/58049752.pdf 15.06.2015.

4. Егорова С.В. Мониторинг рынка зерна и его качество: учебно-практическое пособие / С.В. Егорова. – М.: МГУТУ, 2012. – 53 с.

5. Жигалов А.Н. Организации зернового рынка в России / А.Н. Жигалов, Е.В. Стрелков. – М.: Хлебпродинформ, 1996. – 416 с.

6. Куделя А.Д. Концепция становления рынка зерна в России / А.Д. Куделя. – М.: Гуманитарный центр «Монолит», 1997. – 112 с.

7. Назарова В.В. Потенциальные возможности зернового рынка России / В.В. Назарова, С.В. Михалев // Управленческое консультирование. – 2013. № 11(59). – С. 71–82.

8. Соловьева Т.Н. Зерновой рынок – системообразующее звено продовольственного рынка России / Т.Н. Соловьева, О.В. Петрушина, А.А. Золотарева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2011. – Том 1. – № 1. – С. 39–41.

9. Стрелков Е.В. Проблемы формирования и регулирование современного зернового рынка России. Теория и практика / Е.В. Стрелков. – М.: Хлебпродинформ, 1997. – 138 с.

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ АГАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ[1]

Созаева Т.Х., к.э.н., доцент, Пшигошева А.Ю., к.э.н., доцент
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова, г. Нальчик

Основной задачей цифровой трансформации аграрного сектора экономики является интеграция потоков объективной информации сельхозпроизводителей и государственных данных в платформу «цифрового сельского хозяйства» с целью предоставления точных рекомендаций участникам рынка, используя искусственный интеллект и активизируя инновационные процессы. Пилотные проекты позволят с помощью больших данных осуществить цифровую трансформацию сельского хозяйства с использованием цифровых платформ. Современное развитие отраслей экономики невозможно без применения цифровых технологий с целью сокращения затрат на производство, соответствия потребностям рынка, т.к. объемы информации растут в квадрате быстрее, чем объемы производства.

Формирование цифрового сельского хозяйства нашло отражение в геополитике, развитии сельского хозяйства и управлении АПК. Использование элементов цифровой экономики возможно на всех этапах системы «поле - прилавок».

Создание эталонных цифровых бизнес-моделей в аграрном секторе экономики позволит повысить эффективность деятельности сельхозтоваропроизводителей (СХТП). Однако для этого необходимы универсальные открытые системы управления сельхозпроизводством с сотнями входных параметров и анализом больших данных, куда входит формирование и алгоритм сценария управления (техникой, приборами, вещами, процессами, финансами) по основным кейсам - подготовка, производство и

[1]Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00838 А.

сбыт [1]. Каждая платформа управленческого решения строится на открытой платформе управления процессами растениеводства, животноводства, логистикой поставок и сбыта, включая системы прослеживаемости, формирование платформы семенного и генетического фондов, управления внесением удобрения и химии. Основная создаваемая платформа - это платформа знаний, что отражает наличие профессионалов в создании необходимых программ и предоставление субъектам хозяйствования новых ИТ-возможностей для повышения добавочной стоимости.

Для ведения эффективного сельского хозяйства, перехода к управлению на основе планирования и прогнозирования рисков необходимы интерфейсы сопряжения логистическо-транспортных систем и системы обработки данных обратной связи: «прилавок-производитель», с целью учета потребительских предпочтений. При этом возрастает роль некоммерческих объединений (ассоциаций) в сценарии цифровой трансформации аграрной сферы, в системе рисков принятия и реализации инновационных решений, что приведёт к формированию частно-государственной цифровой системы управления АПК (рисунок 1).

Рис. 1. Алгоритм формирования частно-государственной цифровой системы управления АПК

Создаваемые платформенные решения цифрового сельского хозяйства направлены на формирование модульной платформы глобального прогнозирования спроса и предложения с использованием спутниковой, налоговой, таможенной, климатической, почвенной, статистической и другой информации, которая представлена в установленных форматах в режиме Онлайн.

Определение минимальной закупочной цены на основе больших данных производства и потребления, включая интеграцию объективных данных СХТП, позволят

принимать оптимальные управленческие решения в регулировании спроса и предложения, поспособствует реализации частных решений СХТП, для выбора культуры, оказания господдержки, помощи в банковском и страховом обеспечении [4].

Автоматизированная информационная система (АИС) «Субсидии АПК», цель которой объединение ключевых функций процесса субсидирования АПК, построена на программной платформе «1С: Предприятие 8». АИС «Субсидии АПК» – информационное обеспечение процесса учета, мониторинга и контроля субсидий на поддержку АПК, анализ субсидий по получателям и сведений о финансовом состоянии получателей субсидий. Она позволила ускорить доведение субсидий до СХТП примерно в 2-3 раза за счет существенного сокращения времени на оформление соглашений между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации (МСХ РФ) и субъектами РФ [2].

АИС НСИ предназначена для автоматизации административных процессов выполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, оказываемых МСХ РФ в электронном виде, в части ведения реестров, регистров и НСИ (рисунок 2).

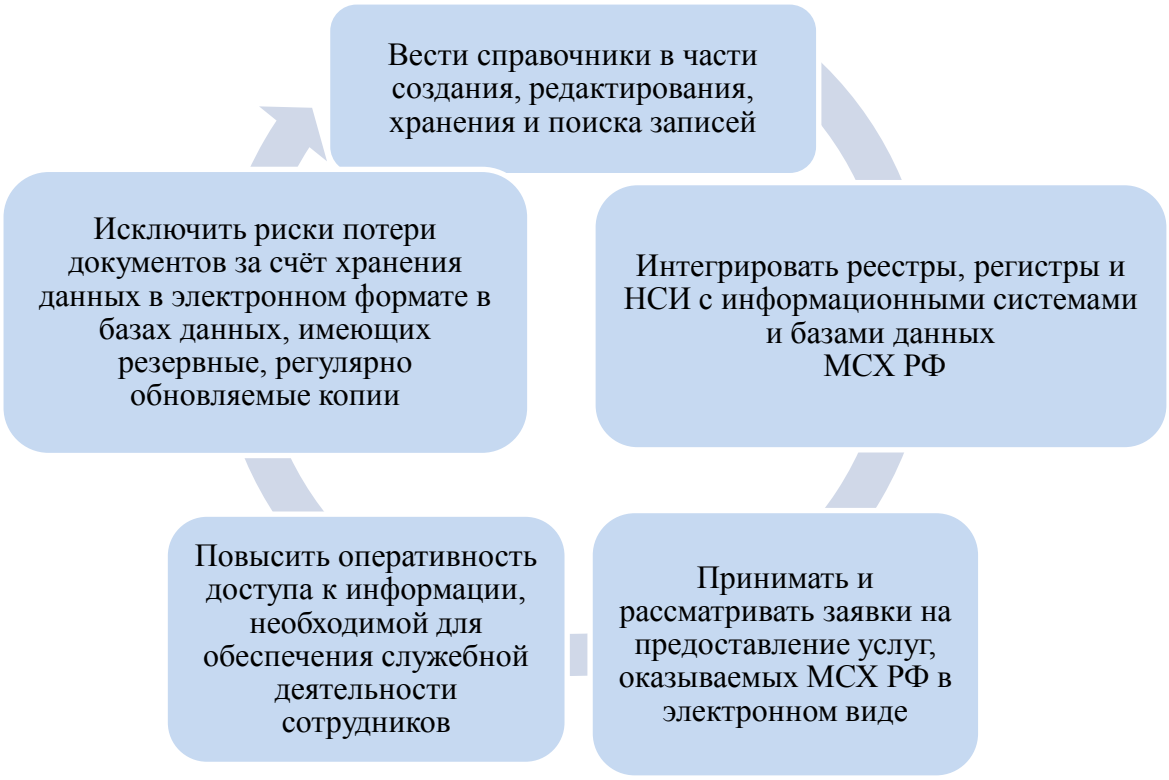


Рис. 2. Возможности использования системы АИС НСИ

Таким образом, посредством цифровой трансформации сельского хозяйства возможно решение следующих задач:

– повышение производительности труда;

– интеграция информационных ресурсов МСХ РФ и регионов для обеспечения глобального планирования в АПК и предоставления точных рекомендаций участникам рынка, в т. ч. с использованием искусственного интеллекта;

– предоставление государственных сервисов и порталов для сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью формирования механизмов и мер поддержки

для внедрения цифровых технологий в региональном АПК;

– интеграция функционала платформы цифрового сельского хозяйства (ЦСХ), для обеспечения доступа предприятий АПК к государственным, банковским и страховым продуктам и разработка обратной схемы взаимодействия (выход перечисленных структур к товаропроизводящим предприятиям с собственными предложениями;

– создание условий (среды) для повышения прозрачности агро- рынков для хозяйств и потребителей на основе прослеживаемости как сельскохозяйственного сырья, так и конечной продукции (товара) (метки, чипы, идентификаторы, технологии, устройства, системы);

– стимулирование отечественной разработки и обеспечение доступа к различным цифровым открытым платформам (цифровое поле, стадо, управление техникой, теплицами и т.д.) СХТП и разработчикам;

– предоставление пакета персональных данных (матрицы) и новых ИТ-возможностей технологических решений для участников рынка;

– внедрение торговых Онлайн-платформ и систем для продвижения сельхозпродукции (сырья, полуфабрикатов, продуктов переработки), с учетом размеров предприятия;

– создание платформы для процессов формирования предложений по корректировке нормативно-правовых актов и нормативно-технических требований для перехода в цифровую экономику;

– формирование учебно-методических платформ (стандарты, методики, программы обучения);

– повышение экспортного потенциала российской сельхозпродукции, обеспечение совместимости процессов и стандартов производства с общемировыми.

В настоящее время в субъектах страны запущены 33 собственные АИС и 7 находятся в разработке. Лидеры: Белгородская, Владимирская, Волгоградская, Костромская области и Краснодарский край.

Цифровизация региональной экономики возможна поэтапно, по отраслям являющиеся основными и дающими доход организации. Вовлечение всех участников производственного процесса, процесса переработки и сбыта будет проходить через многие организации, поэтому важно запустить «пилотные проекты» по внедрению цифровых технологий в аграрную сферу региона, определенной локальной территории и далее в пределах страны. В предложенной информационной инфраструктуре особая роль отводится ассоциациям производителей как мягким формам интеграционных образований. В течение последних лет усилия государственных органов РФ по созданию информационной инфраструктуры были направлены на формирование Единой системы информационного обеспечения АПК (ЕСИО АПК) и создание информационно-консультационных служб (ИКС).

Государственное участие поможет частному бизнесу в решении следующих проблем: регулирование процентной ставки кредита и страхование в зависимости от степени цифровизации, а также при предоставлении объективной цифровой информации о процессе сельхозпроизводства; обеспечение потребности бизнеса в надежных, доступных, безопасных и экономически эффективных коммуникациях, вычислительных мощностях, информационных системах и сервисах, цифровых платформах, созданных с приоритетным использованием отечественных технологий, способствующих развитию сельскохозяйственного производства; финансирование и стимуляции производства отечественной техники с использованием киберфизических систем (интернета ве-

щей); интеграция работающей в хозяйствах зарубежной техники в отечественные платформы управления.

Таким образом, основными задачами цифровизации сельского хозяйства являются: формирование единой платформы цифровизации сельского хозяйства (ЦСХ) для обеспечения стратегического планирования в отрасли и предоставления точных рекомендаций участникам рынка; интеграция функционала платформы ЦСХ, обеспечивающей доступ СХТП к государственным, банковским и страховым продуктам; предоставление государственных сервисов и порталов для хозяйств; создание условий для снижения себестоимости продукции за счет цифровизации бизнес-процессов в субъектах хозяйствования. Сочетание прямой и обратной связи непосредственно с предприятиями АПК будет оптимизировать структуру инновационных и финансовых потоков между товаропроизводителями, научными организациями и органами управления. Создание интегрированной системы освоения достижений научно-технического прогресса в АПК с инновационной активностью ИКС станет основой, объединяющей инновационные процессы в молочной промышленности [3]. Совершенствование взаимоотношений субъектов хозяйствования и повышение эффективности функционирования всех звеньев АПК обеспечит эффективное взаимодействие науки, производства, образования и усилий государственных органов управления в содействии достижению стратегических целей развития данной сферы, что требует разработки процедуры финансового взаимодействия субъектов инновационной деятельности в создании смешанной (частно- государственной) цифровой системы управления сельским хозяйством.

Литература

1. Алтухов А.И. Глобальная цифровизация как организационно-экономическая основа инновационного развития агропромышленного комплекса РФ / А.И. Алтухов, М.Н. Дудин, А.Н. Анищенко // Проблемы рыночной экономики. – 2019. – № 2. – С. 17–27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/contents.asp?id=38225252 (дата обращения: 15.09.2020).
2. Анищенко А.Н. Agricilture 4.0 как перспективная модель научно-технологического развития аграрного сектора современной России / А.Н. Анищенко, А.А. Шутьков // Продовольственная политика и безопасность. – 2019. – Том 6. – № 3. – С. 129–140 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/lib/41393 (дата обращения: 10.09.2020).
3. Созаева Т.Х. Информационно-коммуникационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности региона / Т.Х. Созаева, Х.М. Рахаев, Э.С. Баккуев // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2019. - № 11(109). – С. 82–88.
4. Созаева Т.Х. Повышение конкурентоспособности аграрных территорий в условиях цифровой трансформации Т.Х. Созаева, М.Х. Узденова // «Национальные приоритеты и безопасность»: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, 15–16 октября 2020 г. – Нальчик: ООО «Графика», 2020. – С. 222–226.
5. Шевченко А.И. Информационные процессы в контексте проблемы повышения эффективности политического регулирования: социально-философский аспект / А.И. Шевченко // Человек. Общество. Инклюзия. – 2019. – № 2(38). – С. 36–41.
6. Сигарев А.В. Конкурентоспособность бизнеса в цифровой экономике: роль интеграции / А.В. Сигарев // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 210–215.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САМОЗАНЯТОСТИ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Труханова А.В., студент, Чернобродова Л.А., к.э.н., доцент
Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, г. Рязань

На современном этапе экономического развития наблюдается эволюционный переход к такой форме занятости, как самозанятость.

Статья посвящена выявлению специфики, проблем формирования и преспектив развиия самозанятости в российской практике. Показаны формы и перспективы развития самозанятости в Рязанской области.

В литературе представлены трактовки «самозанятости», раскрывающие ее грани:

1. Самозанятость – форма получения вознаграждения за свой труд непосредственно от заказчиков, в отличие от наемной работы [11].
2. Самозанятые – физические лица, получающие доход от трудовой деятельности, при осуществлении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам [12].
3. Самозанятость – «одно из стратегических направлений региональных программ, ориентированных на снижение напряженности на рынке труда» [7]
4. «Самозанятость является подлинной альтернативой наёмному труду» [14]

В российском законодательстве не закреплено понятие «самозанятые граждане». Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без регистрации индивидуального предпринимательства, являются самозанятыми и официально называются плательщиками налога на профессиональный доход (НПД).

Таким образом, самозанятость рассматривается авторами как актуальная современная форма, позволяющая получать доход от реализации своей продукции, работ и услуг; как стратегическое направление государственных программ.

Самозанятыми гражданами принято считать тех, кто может обеспечить себя трудовой деятельностью и в состоянии ответить за уплату налогов и взносов. В качестве примера самозанятости можно назвать индивидуальных предпринимателей, репетиторов, кондитеров, ремесленников и пр.

Что касается преимуществ налогообложения в условиях самозанятости, то обычно выделяют:

1. Простоту регистрации в качестве налогоплательщика.
2. Отсутствие необходимости формирования налоговой отчетности, подачи декларации о доходах.
3. Низкие ставки налогообложения, составляющие 4% для граждан и 6% для индивидуальными предпринимателей или организаций [2, ст. 10].
4. Возможность получения вычетов со ставки 4% в размере 1% и со ставки 6% – величиной 2% в пределах 10 тысяч рублей [2, п. 2 ст. 12].
5. Освобождение налогоплательщика от уплаты страховых взносов в ПФР, ФОМС и ФСС [2, п. 11 ст. 2].

Однако существуют и определенные ограничения, а именно:

1. Ограничение по срокам применения налогового режима.
2. Ограничение лимита дохода суммой в 2,4 миллиона рублей [2, п. 2 ст. 4].
3. Запрет на торговлю подакцизными товарами, продукцией, имеющей специальную маркировку.

4. Наличие специальных санкций за нарушение порядка либо сроков передачи данных о произведенных расчетах в налоговую инспекцию [1, ст. 129.13].

В связи с развитием информационного общества активно изменяются и формы занятости. Переход к информационному обществу изменяет трудовые отношения, так как используются дистанционные способы связи, работа в сети Интернет.

Чем больше развивается информационное общение, переходящее на наноуровень экономики, тем больше появляется специфичных, нестандартных форм занятости. К ним можно отнести – неформальную, виртуальную, неполную, а также временную занятость. Специфика форм занятости представлена в таблице 1.

Таблица 1

Специфика форм занятости [15]

Вид	Специфика
Неформальная занятость	Трудовые отношения закрепляются только в устной форме.
Виртуальная занятость	Реализуется удаленно от рабочего места через сеть Интернет и другие способы связи.
Неполная занятость	Объединяет работников, имеющих объем рабочего графика ниже нормальной величины.
Самостоятельная занятость	Приложение труда по личной инициативе.
Временная занятость	Работа ограничена определенными временными рамками.

Из вышеперечисленных нестандартных форм занятости лидирующую позицию все же занимает самостоятельная занятость граждан.

Под влиянием цифровых технологий возникает новая социально-экономическая модель – гигономика. К положительным сторонам гиг-экономики можно отнести: распространение новых видов частичной занятости; распространение краткосрочных трудовых контрактов и др. [5]

В условиях новой модели появляются и новые формы занятости – краудсоринговая деятельность, фриланс и пр.

Если под фрилансом принято понимать занятость через электронные биржи фрилансеров, то краудсоринг – это краткосрочная частичная занятость на виртуальных краудсоринговых площадках или платформах [5].

Новая гиг-экономика позволяет осуществлять населению трудовую деятельность через сеть Интернет, вне зависимости от местоположения, возраста, а также других качеств и характеристик.

Целый ряд авторов отмечают положительные стороны самозанятости в условиях цифровизации экономики. Так, например, В.М. Жеребин, О.А. Алексеева, Н.А. Ермакова в статье «Интернет-занятость, как новая форма трудоустройства населения» [6], выделяют такие преимущества интернет-занятости, как:

- свободный график работы;
- отсутствие строгого офисного стиля в одежде;
- отсутствие контроля со стороны работодателя;
- экономия времени;
- возможность работы в любом месте при помощи ноутбука;
- снижение транспортного потока.

Безусловно, «удалённая работа – это будущее, и отчасти – настоящее», однако в такой работе важно указать и на недостатки, препятствующие формированию интернет-самозанятости:

– отсутствие общения с коллегами;

– малоподвижный образ жизни и ухудшение здоровья из-за долгого сидения перед экраном монитора;

– высокая стоимость компьютерной техники;

– самодиспетчтрование работы, что может оказаться трудным.

Самозанятость активно используется и набирает популярность в таких зарубежных странах, как США, Великобритания, Канада.

В США около 30% работающих относятся к данному виду занятости. Налог, уплачиваемый гражданами, включает в себя платежи социального страхования и здравоохранения, а ставки налога напрямую зависят от размера получаемой прибыли, тем самым положительно влияя на уровень дохода [8].

В Великобритании, согласно данным за 2016 г., около 14 миллионов граждан выбрали такой вид занятости. Причем довольно большое количество граждан, выбравших самозанятость в Соединённом Королевстве, имеют ограниченные возможности. Доля самозанятых среди инвалидов составляет 26% [8]. Система налогообложения схожа с американской.

В Канаде самозанятость приветствуется органами власти. Система налогообложения в стране схожа с предыдущими двумя. Из отличительных черт следует выделить специальную программу иммиграции для самозанятых граждан. Наиболее приветствуются в такой программе те, кто хочет внести вклад в развитие культуры.

Среди зарубежных стран также необходимо выделить Индию, где доля самозанятых составляет 75%. Это обусловлено довольно низкими доходами населения и использованием такого вида занятости как основного источника дохода [8].

В России развитие самозанятости наблюдается с 2013 года. Согласно статистическим данным, в РФ насчитывается более 850 тысяч человек официально оформленных самозанятых граждан и число их непрерывно увеличивается. Только за первые 6 месяцев 2020 г. их число выросло в 10,5 раз по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. Однако, есть и официально не зарегистрированные самозанятые. Для их легализации государство применяет стимулирующие меры и механизмы легализации доходов, опирающиеся на соответствующую законодательную базу.

Среди стимулирующих мер следует отметить и такой налоговый режим, как «Налог на профессиональный доход».

В Рязанской области данный налог был введен в действие только с 1 июля 2020 года Законом Рязанской области от 30.04.2020 № 18-ОЗ после экспериментальной проверки в пилотных регионах.

Ранее, согласно Федеральному закону от 27.11.2018 № 422-ФЗ, данный налог был введен в качестве эксперимента в Москве, Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан с 1 января 2019 года, а с 1 января 2020 года еще в 20 субъектах Российской Федерации. Основная задача упрощенного налога на профессиональный доход – позволить гражданам стать полноценными предпринимателями.

Такие меры позволяют:

– пополнять государственный бюджет;

– реализовывать определенные меры поддержки самозанятых;

– осуществлять контроль за деятельностью предпринимателей;

– видеть точное количество предпринимателей [13].

Самозанятость в Рязанской области имеет много общего с другими регионами, отличаясь масштабами применения данной формы занятости. Представляется, что ос-

новными отличиями, определяющими специфику форм самозанятости, является развитие ремесленного производства, а также частных мастеров. К ним можно отнести:

1. Шиловское лозоплетение – одно из традиционных народно-художественных промыслов в Рязанской области.

2. Производство глиняных изделий скопинского художественного промысла, как своеобразная визитная карточка Рязанской области. В 2020 году данный промысел отмечает свой 380 день рождения. Также в Скопине проводятся международные фестивали гончаров, куда съезжаются мастера из разных стран и 32 регионов России.

3. Изготовление сапожсковких глиняных игрушек (деревня Александра-Прасковьинка Сапожковского района Рязанской области).

4. Михайловский кружевной промысел. Михайловское кружево – единственное в мире кружево, имеющее специфичную технику исполнения, большое богатство красок, отличается использованием только натуральных материалов. Изделия Михайловских кружевниц экспортируются на выставках и в музеях Москвы, Нижнего Новгорода, Нью-Йорка, Брюсселя, Монреаля, Осако и др.

5. Кадомская вышивка тонким игольчатым кружевом филигранной техники исполнения, имеющая своё фирменное название – «кадомский вениз». Изделия с традиционной ручной вышивкой можно встретить на выставках международного уровня.

Традиционная рязанская вышивка – древний вид художественного промысла Рязанской области. Вышивка имеет свою особенность – преобладание красных оттенков с небольшим добавлением зеленого, желтого и голубого цветов. В 19-20 веках изделия стали предметом коллекционирования.

Кроме вышеперечисленных популярных ремесел есть и частные мастера, которые также набирают популярность. Например, частные мастерские по производству игрушек, скульптурных форм, предметов интерьера из дерева и глины, мастерские по производству одежды из льняных, крапивных и конопляных тканей. Некоторые мастера даже вяжут варежки из сосновых нитей, что является редкостью.

Среди частных мастеров и ремесел можно выделить:

– мастерские «na.zareceramics» по изготовлению тарелок из керамики, эко-свечей, в которых используется соевый воск;

– мастерская «Flori.home», которая изготавливает экологичные свечи в кашпо, каждое из которых является уникальным, благодаря необычному рисунку;

– пижамы, льняная одежда и сумки от «sasha_karta_home», которые можно отличить по ручной печати на ткани;

– «Sobaken-store», которые продают изделия ручной работы и тем самым помогают приютам для бездомных животных.

В торговых центрах Рязани и Рязанской области работают небольшие временные и сезонные выставки, такие как «Крафт-маркет».

Если говорить о тех мастерах, кто хочет заработать на хенд-мейде (изделиях, сделанными вручную), то они также являются самозанятыми, поскольку входят в перечень самозанятых. При этом следует иметь четко поставленную цель, стратегию, а также уметь быстро адаптироваться под спорос покупателей. Высокое качество продукции и опыт также играют существенную роль, раскрывая возможности и таланты создателей.

В качестве места продаж можно использовать локальные выставки, продажи в социальных сетях, на авторских сайтах, на официальных площадках – livemaster.ru**,** handmade.ru**,** Ярмарка Мастеров**,** lovemade.ru**,** Etsy**,** DaWanda**,** ArtFire**,** iCraftGifts**,** crafta.ua.

Представляется важным стимулирование самозанятости и использование материального и морального поощрения самозанятых граждан. Так, региональные власти планируют учредить звание «Народный мастер Рязанской области». Ежегодно будет присваиваться одно звание, а победитель получать премиальное вознаграждение.

Поддержкой со стороны государства в период пандемии является и начисление налогового бонуса в размере 12 130 руб. Такой дополнительный налоговый вычет будет действителен не только для уже зарегистрированных плательщиков, но и для зарегистрированных в 2020 г. [9]

В период пандемии В Рязанской области стала активно развиваться интернет-самозанятость, которая подразумевает под собой удаленную работу, работу на дому, «фриланс». При самозанятости фриланс имеет большое преимущество.

Во-первых, в данном случае это несомненный плюс для людей с ограниченными возможностями. Работая удаленно, граждане смогут, например, продавать через сеть Интернет изделия ручной работы, либо заниматься другим видом деятельности, тем самым получая доход со своей деятельности, не выходя из дома.

Во-вторых, как справедливо отмечает Е.И. Холодцова («Фриланс и его значение для современного рынка труда»), «по прогнозам демографов, к 2030 году доля людей в возрасте старше 65 лет и выше может составить до 25%. Согласно прогнозам ООН, к 2050 г. 22% населения Земли будут пенсионерами» [16]. Следовательно, вышедшие на пенсию граждане, могут продолжить трудовую деятельность, будучи фрилансерами.

В условиях современной пандемии стала широко использоваться временная удаленная занятость, основанная преимущественно на устных договоренностях руководителя и его подчиненного о том, что последний некоторое время работает вне офиса. Ранее это могло произойти, например, в период декретного отпуска, болезни или с учетом выявленной специфики деятельности предприятия.

Однако Трудовой Кодекс РФ не регулирует так называемую «временную удаленную занятость», поскольку ст. 72.1 и 72.2 регламентируют только вопросы перемещения и временного перевода работников в случаях, под которые пандемия и режим «нерабочих дней» не подпадают [9].

Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства предоставит самозанятым услуги:

– по популяризации продукции (разработка и продвижение сайта, элементов фирменного стиля, изготовление наружной рекламы, создание видеороликов, продвижение контекстной рекламы);

– по соблюдении требований к продукции (стандартизация, сертификация, получение необходимых разрешений и патентов);

– по размещению на электронных площадках (тендерное сопровождение, размещение на Avito, Wildberries, Беру, Ozon) [10].

Рассматривая перспективы развития самозанятости в Рязанской области, можно рекомендовать использовать опыт других стран – например, опыт США, где ставки налога дифференцированы по размеру получаемого дохода.

Выборочный опрос людей старшего поколения, проведенный автором на территории города Рязани, и полученные ответы на вопросы «согласны ли они перейти на удаленную работу» и «считают ли они это необходимым в данный период времени» показал следущее:

– 66% опрошенных ответили «за» удаленную работу, поскольку считают ее перспективной, особенно учитывая короновирусную пандемию. Также они считают самозанятость более доходной формой занятости;

– 16% опрошенных затруднился с ответом из-за отсутствия навыков работы с компьютерной техникой. Следовательно, если в дальнейшем государство будет внедрять цифровые технологии в разные сферы жизни для повышения её качества и развития экономики, то следует задуматься и о цифровой грамотности населения и должном обучении данным навыкам;

– наконец, 18% ответили «против», поскольку не считают самозанятость успешным видом деятельности, в частности, фриланс.

Таким образом, действительно, такой вид деятельности как самозанятость стал набирать популярность как в Российской Федерации, так и в Рязанской области. При этом объемы и формы самозанятости различаются в разных регионах страны.

Несмотря на сложные условия в период пандемии, самозанятые граждане имеют должную поддержку со стороны государства, получая специализированные выплаты, а также самостоятельно развивая и показывая своё мастерство и умения, транслируя через сеть Интернет. В условиях как пандемии, так и развития информационного общества, минимизируются препятствия к развитию форм самозанятости [19].

Государство поддерживает и стимулирует население к данной форме занятости, что создает благоприятные условия для ее формирования и развития. Вместе с тем, для обеспечения должного эффекта, самозанятость и механизмы ее развития должны стать объектом стратегического значения для развития каждого региона.

Литература

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г. (дата обращения: 17.09.2020).
2. Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» от 27.11.2018 № 422-ФЗ (последняя редакция) (дата обращения: 17.09.2020).
3. Закон Рязанской области от 30.04.2020 № 18-ОЗ «О введении в действие на территории Рязанской области специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» (дата обращения: 17.09.2020).
4. Все плюсы и минусы самозанятости для граждан в 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nalog-nalog.ru/samozanyatye/vse-plyusy-i-minusy-samozanyatosti-dlya-grazhdan-v-2020-godu (дата обращения: 17.09.2020).
5. Гигономика как новая социально-экономическая модель: развитие фриланса и краудсоринга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/gigonomika-kak-novaya-sotsialno-ekonomicheskaya-model-razvitie-frilansinga-i-kraudsorsinga (дата обращения: 28.09.2020).
6. Жеребин В.М. Интернет-занятость, как новая форма трудоустройства населения / В.М. Жеребин, О.А. Алексеева, Н.А. Ермакова // Народонаселение. – 2016. – № 1 (дата обращения: 22.09.2020).
7. Кузнецова Э.Г. К вопросу о самозанятости / Э.Г. Кузнецова // Международный научно- исследовательский журнал. – 2012 (дата обращения: 04.10.2020).
8. Механизмы содействия и развития самозанятых безработных граждан: сравнительный анализ зарубежного опыта и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-sodeystviya-i-razvitiya-samozanyatosti-

bezrabotnyh-grazhdan-sravnitelnyy-analiz-zarubezhnogo-opyta-i-rossii (дата обращения: 05.10.2020).

9. Пандемия как вызов традиционным формам занятости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.advgazeta.ru/mneniya/pandemiya-kak-vyzov-traditsionnym-formam-zanyatosti- (дата обращения: 28.09.2020).

10. Поддержка в продвижении продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/bolee_850_tysyach_chelovek_v_rossii_zaregistrirovalis_v_kachestve_samozanyatyh.html (дата обращения: 04.10.2020).

11. Самозанятость – Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Самозанятость.

12. Самозанятые и самозанятость в России. Причины появления закона и его особенности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.openbusiness.ru/biz/business/self-employed (дата обращения: 04.10.2020).

13. Становление и развитие новой формы предпринимательства самозанятые граждане // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – № 3 (дата обращения: 17.09.2020).

14. Токсанбаева М.С. Самозанятость и её противоречия [Электронный ресурс] / М.С. Токсанбаева. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/samozanyatost-i-ee-protivorechiya (дата обращения: 04.10.2020).

15. Трансформация форм занятости в инновационном развитии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-form-zanyatosti-v-innovatsionnom-razvitii (дата обращения: 05.10.2020).

16. Холодцова Е.И. Фриланс и его значение для современного рынка труда / Е.И. Холодцова // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 3(23) (дата обращения: 22.09.2020).

17. Яндекс. Кассы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vc.ru/legal/149256-issledovanie-kolichestvo-samozanyatyh-v-rossii-vyroslo-v-8-10-5-raz-za-polgoda.

18. Константиниди Х.А. Новая модель социально-экономического развития: специфика трансформации постсоветского пространства / Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Современная научная мысль. – 2018. –№ 6. – С. 274–276.

19. Симонян Г.А. О влиянии пандемии коронавируса на туризм / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2020. – № 2. – С. 158–164.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: УСЛОВИЯ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Хубулова С.А., д.и.н., профессор, Мирошниченко М.Б., соискатель
Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ

Структурные преобразования в российской экономике, как известно, сталкиваются с противодействующими факторами, одним из которых выступает инерция существующей модели экономики [1], что обусловливает потребность в поиске новых возможностей их осуществления. Данная потребность возрастает в условиях новой экономической реальности, для которой характерно резкое обострение пространственной конкуренции. В современной научной литературе к числу устойчивых, регулярно проявляющихся, воспроизводимых компонентов новой экономической реальности, как правило, относят внешние ограничения [2].

Определим указанный феномен с учетом характера интересующей нас проблемы. Под внешними ограничениями мы понимаем ограничения социально-экономического и социально-политического характера, вводимые в одностороннем или многостороннем порядке в адрес физических лиц, организаций, отдельных секторов экономики и национальной экономики в целом ряда стран в ответ на проведение ими самостоятельного курса своей политики, противоречащего интересам тех стран или союзов стран, которые вводят такие ограничения. Такие ограничения, начиная с 2014 г., неоднократно вводились и продолжают вводиться в адрес России, секторов ее экономики, российских граждан и организаций. Ранее они вводились только по решению ООН, теперь они стали инструментами конкурентной борьбы и политического противостояния.

С учетом характера интересующей нас проблемы, сфокусируем исследование на внешних ограничениях социально-экономического характера. Такие ограничения многообразны, вместе с тем, они обладают существенным единством, поскольку четко ориентированы на искусственное увеличение трансформационных и транзакционных издержек национального воспроизводства, что означает ухудшение конкурентных позиций системы экономики. Национальные производители страны, в отношении которой введены внешние ограничения, сталкиваются с удорожанием новых технологий, инвестиционных ресурсов, что, в конечном счете, приводит их к удорожанию модернизации производства, без которой невозможно продуктивно участвовать в глобальной конкуренции. Соответственно, их продукты последовательно теряют конкурентоспособность, выталкиваются на периферию современного рынка, а национальная экономика в целом проигрывает в глобальном конкурентном взаимодействии. Отметим, что в оценке внешних ограничений необходимо учитывать встречные меры, принимаемые страной в рамках ее экономической политики. Как показывает достаточно продолжительный опыт воздействия внешних ограничений на национальную экономику России, наиболее чувствительными для нее стали внешние ограничения доступа к ресурсам мировых финансовых и технологических рынков, поскольку с ними связано удорожание новых технологий, инвестиционных ресурсов, остро необходимых для перехода на инновационную траекторию развития [3].

Вместе с тем, любое новое явление обладает двойственным потенциалом, в нем скрыты некоторые возможности позитивного характера. Данный принцип работает и в отношении внешних ограничений. Правомерно предположить, что их продолжительное воздействие создает во внутренней среде российской экономики импульсы ускорения тех назревших преобразований, которые тормозятся в ней. Верифицируем это предположение применительно к возможностям ускорения структурных преобразований и раскроем такие возможности.

Воздействие тех или иных ограничений на функционирование и развитие системы экономики можно оценить, опираясь на достаточную базу данных. Благодаря тому, что внешние ограничения воздействуют на российскую экономику на протяжении длительного периода времени – около шести лет, – существует возможность сформировать представительную базу данных для анализа эффектов, возникающих при воздействии этих ограничений. За указанный период сформировались вполне определенные эффекты их воздействия, в том числе, в области структурных преобразований.

В современной научной литературе преобладают исследования негативных эффектов внешних ограничений [4], в том числе: стагнации российской экономики, усилившейся после введения данных ограничений; оттока капитала из России; снижения доходов населения и др. Для оценки позитивных эффектов внешних ограничений востребован системный подход [5], в рамках которого это явление предстает в контексте

качественно иного состояния системы экономических отношений, установившегося в мире в последнее десятилетие и ставшего результатом длительного воздействия глубоких технологических сдвигов и связанных с ними социально-экономических преобразований. Системный подход в данном случае востребован самим характером воздействия на российскую экономику устойчивых внешних ограничений:

– формированием в ней долгосрочных эффектов;

– ориентацией на снижение ее конкурентоспособности и подрыв ресурсной базы проводимой страной независимой политики;

– фокусированием ее наиболее чувствительных секторов и сфер, в которых действие ограничений скажется сильнее всего.

В последнее десятилетие в общественно-хозяйственной жизни обозначились резкие и необратимые изменения, поставившие перед современной экономической теорией ряд новых, нестандартных проблем. Длительное время господствовавшая тенденция к глобальной интеграции сменилась доминирующей тенденцией к обособлению и локализации национальных экономик, силы национализма в экономике укрепились и взяли верх в большинстве развитых стран мира. Вместе с тем, усилилась пространственная конкуренция, возникли ее новые формы, обозначилось углубление социально-экономических разрывов и усилилась неравномерность мирового развития [6].

Раскроем новые возможности ускорения структурных преобразований в российской экономике, возникающие в условиях систематического воздействия на нее внешних ограничений. Очевидно, что речь идет о позитивных возможностях встраивания российской экономики в контекст новой экономической реальности, одним из важных компонентов которой стали внешние ограничения [7]. Применительно к задаче ускорения назревших в российской экономике структурных преобразований внешние ограничения создают ряд возможностей, которые относятся к тем ее структурным формам, которые адекватны императивам современного развития, соответствуют историческим традициям и своеобразию пути развития страны, способны в дальнейшем обеспечить значительно приращение конкурентоспособности данной экономики.

Обобщая приведенные выше положения, конкретизируем возможности ускорения структурных преобразований в российской экономике, возникающие в условиях внешних ограничений:

– во-первых, проведение оценки и селекции структурных форм, обладающих стратегическими перспективами, с применением достаточно жесткого критерию отбора – соответствия таких форм вызовам современного развития и требованиям конкурентоспособности национальной экономики в масштабах мирового хозяйства, то есть, глобальной конкурентоспособности;

– во-вторых, организация и последовательное осуществление системной санации структурной организации российской экономики на основе применения обобщающих результатов оценки ее структурных форм. Это означает освобождение структуры экономики от тех форм, которые не соответствуют критерию глобальной конкурентоспособности и должны быть квалифицированы, как отжившие структурные формы;

– в-третьих, выделение и развитие структурных форм, обладающих существенными возможностями приращения конкурентоспособности российской экономики, улучшения ее позиций в современном мире. Такие структурные формы (инновационные кластеры; сетевые структуры, опирающиеся на высокие технологии и продвинутые компетенции и др.) нуждаются в системной поддержке со стороны государства,

ведущих игроков российского рынка, ассоциаций участников малого и среднего бизнеса, местных сообществ и некоммерческих организаций;

– в-четвертых, осуществление глубокой модернизации существующего структурного компонента российской социально-экономической политики, формирование нового курса структурной политики, ориентированного на системную поддержку развития структурных форм, обладающих стратегическими перспективами. Отметим, что многие из указанных форм не обладают необходимыми институциональными условиями и инфраструктурными платформами для своего становления и развития в российской экономике (объединения предпринимателей, проектные консорциумы, неоиндустриальные зоны крупных городов и др.) [8].

Завершая данную статью, сформулируем вывод о том, что раскрытые в ней возможности ускорения структурных преобразований в российской экономике не реализуются автоматически, для их использования необходимы согласованные действия государства, участников рынка и гражданского общества.

Литература

1. Глазьев С.Ю. Формирование новой институциональной системы в условиях смены доминирующих технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2015. – Т. 190. – № 1. – С. 37–45.
2. Krugman P. On Economic Arrogance. – The New York Times. – 2017. – 20.02.
3. Бодрунов С.Д. Российская экономическая система: будущее современного высокотехнологичного производства / С.Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2(40). – С. 5–16.
4. Матвеева Л.Г. Российское импортозамещение в условиях «новой нормальности» / Л.Г. Матвеева, О.А. Чернова // TERRA ECONOMICUS. – 2016. – Т. 14. – № 2. – С. 45–53.
5. Мамедов О.Ю. Экономика инклюзивной цивилизации / О.Ю. Мамедов // TERRA ECONOMICUS. – 2017. – Т. 15. – № 3. – С. 6–18.
6. Рязанов В.Т. (Не) реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствия для мирового хозяйства и России / В.Т. Рязанов. – М.: «Экономика», 2016. – С. 54–68.
7. Брижак О.В. Концепт конформизма: новые возможности в исследовании трансформации экономических отношений / О.В. Брижак, А.А. Ермоленко // TERRA ECONOMICUS. – 2017. – Т. 15. – № 3. – С. 92–106.
8. Кузнецов К.И. Предпринимательские объединения России и Германии / К.И. Кузнецов // Право и экономика. – 2018. – № 3. – С. 32–40.
9. Галазова С.С. Интраэкономика: проблемы анализа внутрикорпоративных отношений / С.С. Галазова // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 1999. – № 31. – С. 22–36.
10. Сугарова И.В. Тенденции и факторы инвестиционного развития экономики региона / И.В. Сугарова // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени К.Л. Хетагурова – 2012. – № 1. – С. 431–435.
11. Константиниди Х.А. Центр генерации стратегических идей для преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 106–111.
12. Сорокожердьев В.В. Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России и сопредельных государств на постсоветском пространстве /

В.В. Сорокожердьев, А.С. Попова, С.Г. Спирина // Общество и право. – 2015. – № 1(51). – С. 346–349.

13. Сукиасян А.А. Государственное регулирование инвестиционных процессов в субъектах Российской Федерации: исторический аспект (1991–2016 гг.) / А.А. Сукиасян, Р.Г. Юсупов // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 82–87.

ГЛОБАЛЬНЫЙ КОЛЛАПС ПЧЕЛ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Чепик А.Г., д.э.н. профессор
Университет им. С.Ю. Витте Рязанский филиал, г. Рязань
Севоднева С.Г., аспирант
Федеральный научный центр пчеловодства, Рязанская обл., г. Рыбное

В новейшей истории аграрных отношений пчеловодству уделяется недостаточно внимания и оно, по сути, лишено государственной поддержки в той мере, чтобы противостоять наступившему глобальному коллапсу[1] пчел. По оценкам специалистов гибель пчелиных семей наблюдается в странах Америки, Евросоюза и некоторых других регионах мира. Статистика этого процесса весьма неутешительна т.к. потери численности пчелиных семей составляют от 30–40% до 80–90%.

Негативные тенденции убыли пчелиных семей на протяжении ряда лет (2000–2020 гг.) прослеживаются в значительной части регионов России. В целом по стране количество пчелиных семей сократилось с 4,4 млн в 1991 году до 3,0 млн единиц в 2020 г. или на 31,8%. В качестве основных причин массовой гибели пчел ученые и пчеловоды-практики называют глобальные изменения природной среды обитания пчел: ухудшение экологии, отравление пчел химическими вредными веществами в т. ч. гербицидами, пестицидами и другими средствами обработки и защиты растений; ослабление и гибель пчелиных семей от болезней и вредителей; ухудшение медоносной базы пчеловодства, как в ресурсах культурной энтомофильной растительности, так и в природной среде лесов, лугов, пастбищ и т. д. Техногенное воздействие на пчеловодство прослеживается через изменение геомагнитной среды околоземного пространства в результате размещения приемно-передаточных источников и устройств информационных средств коммуникаций. Появление новых и распространение ранее малоизученных вирусов, негативно влияющих на жизнедеятельность пчел.

Все это происходит в условиях сложившейся в АПК России многоукладной экономики, которая в пчеловодстве сконцентрирована в частном (приусадебном) и мелкотоварном секторе пчеловодства. Сегодня в них содержится 95% общей численности семей.

Возрастающее число проблем в развитии отечественного пчеловодства появилось не случайно, а на протяжении длительного периода по мере перехода от экстенсивного к интенсивному использованию пчелиных семей.

Предположительно, что в природных ареалах России пчелы получили распространение в XIV веке, когда были завезены из Индии и южной Азии. Охота за пчелами

[1]Коллапс – (от лат. Collapsus – упавший) угрожающее жизни состояние. Советский энциклопидический словарь – М.: «Советская энциклопедия», 1979. – С. 608.

и их медом привели к формированию пасек вблизи поселений людей, что впоследствии, привело к выделению пчеловодства в обособленный вид деятельности – самостоятельную отрасль хозяйства. Распространение пчел имело место особенно на территориях с благоприятным теплым и умеренно-теплым климатом, где произрастало значительное количество цветковых (энтомофильных) растений, которые обеспечивали их кормом - нектаром и пыльцой.

Переход к интенсивному пчеловодству до настоящего времени происходит неравномерно по мере распространения более совершенных и инновационных технологий. Стремление человека к получению от пчел возрастающих объемов производства меда, воска и других продуктов (прополис, маточное молочко, перга, пыльца, пчелиный яд, гомогенат расплода и т. д.) привело к, так называемому, комплексному использованию пчелиных семей с многократно возрастающей нагрузкой на их биологическую систему. В результате за последние десятилетия (1960–2020 гг.) прослеживается устойчивая тенденция роста заболеваемости пчел. Увеличивается число различных видов заболеваний, ряд которых имеет губительные последствия для пчеловодства (варроз, глилец и др.). Недостаточная диагностика, профилактика заболеваний пчел, как правило, непрофессиональное лечение не обеспечивают должного уровня ведения пчеловодства, особенно в частном и мелкотоварном пчеловодстве. Сегодня преобладающее число пчелопасек не только не имеет паспортов, но и обслуживаются пчеловодами (пасечниками) не имеющими соответствующей подготовки. Практически отсутствуют меры государственного регулирования, поддержки и системного управления отраслью пчеловодства на макро-, мезо- и микро-уровне хозяйствования. Территориально отрасль разобщена, имея в отдельных регионах свои нормативно-правовые документы, определяющие условия к ведению пчеловодства.

В российском государственном статистическом учете пчеловодство относится к числу животноводческих отраслей. Это не в полной мере отражает роль и значение отрасли в системе ведения сельского хозяйства (рисунок 1).

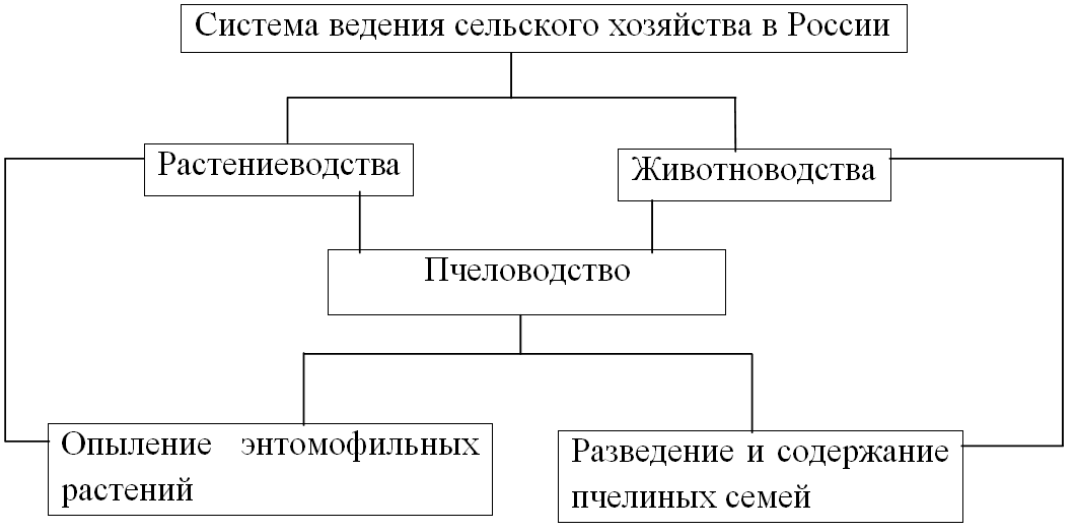


Рис. 1. Пчеловодство в системе ведения сельского хозяйства России

В новейшей истории аграрного сектора России, как никогда ранее, пчеловодству со стороны государства и частных источников финансирования уделяется недостаточно внимания. Известно, что опыленческая миссия пчел практически незаменима в тепличном хозяйстве, луговодстве, в полеводстве, парниковом, парковом хозяйстве, где до

93 % всех энтомофильных растений сохраняют свои воспроизводственные способности в результате пчелоопыления. В большинстве стран с развитым пчеловодством (США, Канада, Австралия и др.) пчелоопыление культурных и дикорастущих растений осуществляется на платной основе. В структуре доходов пчеловодов эта функция занимает видное место.

В России практика платного опыления медоносов (гречихи, подсолнечника, рапса, многолетних и однолетних трав, лесов и т. д.) забыта и не используется. С проблемами размещения пчелопасек в лесных массивах и парковом хозяйстве пчеловоды сталкиваются в возрастающих количествах. Главная причина, сдерживающая сохранение и развитие пчеловодства является отсутствие и недостаточное организационно-правовое обеспечение отрасли. На федеральном уровне необходимо узаконить место пчеловодства в «Лесном Кодексе», в Законе «О Пчеловодстве». Дать возможность приоритетного развития отрасли, как особо важной не только для сельского хозяйства, но и для многих других отраслей хозяйства – пищевой промышленности, медицины, санитарно-курортного хозяйства, фармакологии, косметической промышленности, архитектуры и т. д. (всего более 60 отраслей).

Принятые на региональных уровнях законы «О пчеловодстве» пестрят недоработанностями и противоречиями. Суть их в том, чтобы создать местные преимущества в пчеловодстве главным образом для частного сектора, не решая в полной мере стратегических задач: селекции пчел, племенной работы, борьбы с болезнями пчел, с их отравлением вредными веществами, гибель пчел от токсикоза промышленными отходами и т. д. Исходя, из большого значения отрасли пчеловодства в современной системе хозяйствования, необходимо в стране иметь единый орган управления, как это было в Советский период. Пчелопром СССР[1] мог решать проблемы пчеловодства и связанных с ними отраслей, а также выступать регулирующим началом на внутреннем и внешнем рынке.

Особое влияние на пчеловодство оказывает действие закона убывающей технологичности, когда дополнительные вложения на одну пчелиную семью или на производство единицы продукции (кг меда, г пчелиного яда, кг перги, г маточного молочка, г гомогената расплода трутней или пчел, кг воска, г прополиса и т. д.) не приводят к адекватному росту производства. Совершенно очевидно, что пчелиная семья, как сложный биологический организм имеет определенные пределы в своем развитии, нарушение которых приводит к ее дестабилизации и конечном счете к гибели. Многообразие высокоценных продуктов получаемых от пчел в возрастающих объемах не может не сказываться на силе пчелиных семей, способности их противостоять вредителям и болезням, нарушает их воспроизводственные функции. На фоне ухудшающейся экологической среды обитания пчел сравнительно быстро развивается коллапс пчел, что может привести к их полному уничтожению в большинстве зон и ареалов страны. Сегодня необходимо более четко разграничивать зональную специализацию пчеловодства. Если в прошлом все пчелопасеки подразделялись на медово-товарные, опыленческие и разведенческие, то в современных условиях уже давно появилась необходимость выделения специализации отрасли пасек ориентированных на получение одного или двух (в зависимости от природных, экономических, технологических особенностей ведения пчеловодства), трех продуктов, не оказывающих пагубного влияния на биологическое состояние пчел.

Следует ограничить число получаемых товарных продуктов. Например, получение только товарного меда, воска и пчелиного яда или меда, воска и перги и т.д. Харак-

[1]Пчелопром РФ упразднен в 2006 г. (примечание автора).

тер специализации определять с учетом территориальных особенностей пчеловодства и ярко выраженной его продуктивностью.

Технические возможности коллективного ведения пчеловодства огромны. За рубежом и в нашей стране появились высокопроизводительные, но весьма дорогостоящие средства производства. Однако в России, большинство из предприятий, занимающихся продукцией пчеловодства, представляют собой небольшие фирмы, относящиеся к частному сектору экономики ООО, ИП и т.д. В России в настоящее время нет ни одного по настоящему крупного игрока на рынке по производству сложного оборудования для пчеловодства. Эти организации мелкие и территориально разрознены. Как следствие, большой диапазон разброса цен на оборудование и инвентарь. Чтобы частично или полностью окупить средства производства продукцией пчеловодства значительно возрастает нагрузка на пчелиные семьи. Отсутствие хорошо апробированных оптимизационных моделей в пчеловодном хозяйстве не может не сдерживать существенного уменьшения силы пчелиных семей, роста заболеваемости и гибели, особенно при традиционной зимовке в примитивных зимовниках.

Таким образом, наступательная политика человека на изъятие от пчел максимального количества продуктов пчеловодства включая подмор пчел, ставит в ограниченные рамки возможность их полноценного сохранения и устойчивого роста.

Не изученность в достаточном объеме, указанных и многих других причин сдерживающих развитие пчеловодства очевидна.

Наступило время, когда отсутствие должного внимания на развитие пчеловодства в стране может иметь катастрофические последствия. Их многократно увеличивают природные катаклизмы, в т.ч. пожары на крупных массивах лесов и лугов.

Необходимость централизованной государственной поддержки пчеловодства на федеральном и региональном уровне очевидна и размеры ее должны быть достаточно существенными. Чтобы обеспечить полноценное опыление медоносной (энтомофильной) растительности в пчеловодных зонах хозяйствования необходимо иметь не менее 3–4 пчелиных семей на 1 км^2. По сравнению с настоящем уровнем обеспеченности требуется увеличение численности пчелиных семей не менее, чем в 5–8 раз, приблизительно до 18–25 млн на всю территорию страны, как следствие, необходимы также соответствующие организационные изменения в отрасли.

Остро стоит проблема обеспечения пчеловодства квалифицированными кадрами. В стране прослеживается старение квалифицированных специалистов и работников отрасли. Действовавшая в стране система подготовки кадров для пчеловодства высшего, среднего и младшего звена во многом упразднена т.к. она была ориентирована преимущественно на общественный сектор пчеловодства со сравнительно крупными пасеками.

В современных условиях в стране функционирует Федеральный научный центр пчеловодства, включающий научно-исследовательский институт с его опытными хозяйствами и станциями. Готовят работников пчеловодства в отдельных высших учебных заведениях на зоотехнических и агрономических факультетах. Так, например, можно пройти курсы пчеловодства в Тимирязевской академии. Московская государственная академия ветеринарной медицины и биотехнологии Скрябина проводит курс на 500 часов, в котором предлагает изучить энтобактериальные инфекции пчел, экологические технологии производства меда и др. По мимо вышеперечисленных заведений можно отметить Смоленский сельскохозяйственный институт, Вятскую государственную сельскохозяйственную академию, Алтайский институт повышения квалификации руководителей и специалистов АПК и Алтайский аграрный университет, Кафедру пче-

ловодства и зоологии при Башкирском ГАУ и некоторые другие. На региональном уровне организуются платные курсы по подготовке пчеловодов, матководов и специалистов некоторых других направлений. Вместе с тем дефицит кадров для отрасли пчеловодства остаётся высоким, а качество подготовки специалистов требует существенного улучшения.

Таким образом, сохранение и развитие отечественного пчеловодства связано с решением проблем системного характера. Несомненно, в первую очередь, создать устойчивую законодательную и устойчиво-правовую базу для всего многоукладного пчеловодного хозяйства страны. В качестве приоритета следует узаконить необходимость создания воспроизводственных пчеловодческих центров в соответствии с зональными особенностями по всей территории страны и, непременно, на охраняемых государством угодьях (в заповедниках, заказниках, национальных парках и т.д.) Расширить перечень опытных станций, научных и разведенченских хозяйств. Придать опыленческой функции пчеловодства государственную поддержку и защиту. Обеспечить более надежные правовые гарантии пчеловодам – профессионалам и любителям на современном отечественном и мировом рынке пчеловодства.

Путь к ослаблению и вырождению пчел в местах компактного проживания человека, в промышленных районах, в зонах с неблагополучной геомагнитной средой и т.д. был очевиден. И первым симптомом этого явления стало массовое распространение болезней и особенно варротоза. Начало этого периода относится к 1950–1960 годам. Есть сведения, что вварротоз проник на территорию бывшего Советского Союза с Дальнего Востока. Пчеловоды-профессионалы и ученые-пчеловоды знают, что гибельному влиянию варротоза, в первую очередь, подвержены ослабленные пчелиные семьи, особенно, если они стационарно размещаются в зонах с неустойчивыми медоносными ресурсами.

До настоящего времени окончательно победить варротоз, научиться проводить от него профилактику, обеспечить полное выздоровление пчелиных семей практически не удается в большинстве пчеловодных зон страны. Возникает закономерный вопрос: Неужели современная наука, медицина, фармакология, зооветеринария беспомощны перед этой опасной для пчел болезнью? Уже более полу века (1960–2020 г.г.) проблема борьбы с варротозом не решена.

Какие же причины стают камнем преткновения на пути преодоления варротоза пчелиных семей, некоторых других болезней, необходимость комплексного решения которых обеспечило бы достижения на длительный период био-экономической устойчивости пчелиных семей?

Таких причин выявлено достаточно большое число. Системный анализ развития отечественного пчеловодства за последние десятилетия позволяет сформулировать на наш взгляд следующие (расставим их по историческим вехам):

1. Промышленное освоение территорий благоприятных для развития пчеловодства.
2. Проведение в аграрном секторе в массовом масштабе химизации, мелиорации, механизации производства, кардинально изменивших природную среду обитания пчел.
3. Переход в сельском и лесном хозяйстве к индустриальным и промышленным технологиям основанном на интенсивном ведении производства. При этом кардинальное изменение стратегии развития негативного к особенностям и необходимости приоритетного отношения к отрасли пчеловодства.

4. Глобализация мировой экономики направленная на всеобщее доминирование рыночных отношений, и, как результат, ускоренное появление негативных тенденций в планетарном масштабе: изменение климата, состава атмосферы, загрязнение промышленными и другими опасными для пчел отходами, необратимые техногенные изменения околоземного пространства и т. д.

Указанные причины обостряют свое влияние на природную среду обитания пчел в силу перехода развитых стран к пятому технологическому укладу, основанных на принципиально новых достижениях ядерной энергетики, нано-технологиях и т. д. последствия этого соревновательного развития достаточно не изучено. Ускоренными темпами ведутся работы по генной инженерии, мировое распространение получают генномодифицированные растения, большинство из которых не опыляются пчелами.

Представленная картина угрожающего для пчел состояния природной среды дополняется заметными изменениями и в самой системе пчеловодного хозяйства, его размещении, специализации, концентрации, интенсификации и т. д.

Литература

1. Чепик А.Г. Эффективность развития пчеловодства в Российской Федерации / А.Г. Чепик. – М.: ФГУ РЦСК, 2007 – 307 с.
2. Чепик А.Г. Организационно-экономические основы развития пчеловодства / А.Г. Чепик. – ФГРЦСК, 2006 – 280 с.
3. Ковалев А.М. Пчеловодство. Пчеловодство / А.М. Ковалев, А.С. Нуждин, В.И. Полтев. – М.: Сельхозгиз, 1955. – 576 с.
4. Пчеловодство: Об опыте известных пчеловодов мира. По материалам зарубежной печати / сост. и перевод Н.В. Покислюк – 3-е изд. – Мн.: «Соврем.слово», 2004 – 272 с.
5. Шабаршов И.А. Русское пчеловодство / И.А. Шабаршов. – М.: Агропромиздат, 1990 – 511 с.
6. Пчеловодство / редкол.: Г.Д. Билаш, А.Н. Бурмистров, В.Г. Гребцова и др. – М.: Сов. Энциклопедия, 1991 – 511 с.
7. Чепик А.Г. Экономика и организация инновационных процессов в пчеловодстве и развитие рынка продукции отрасли: монография / А.Г Чепик, В.Ф Некрашевич, Т.В. Торженова. – Рязань: Ряз. Гос. ун-т им. С.А. Есенина, 2010. – 212 с.
8. Полянский С.С. Научно-обоснованные системы земледелия Рязанской области на 1981–1985 г.г. / С.С. Полянский [и др.]. – Рязань, 1982. – 211 с.
9. Добрый Пасечник – Пчеловодство и его особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dobryypasechnik.ru.
10. Общая информация [Электронный ресурс] // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Рязанской области. – Режим доступа: https://www.ryazagro.ru/spheres/share.
11. Аналитика сельского хозяйства по регионам [Электронный ресурс] // Агровестник. – Режим доступа: https://agrovesti.net/lib/regionals.html.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ УНИВЕРСИТЕТА: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ТАКТИЧЕСКИЙ ЭТАПЫ[1]

Чернобровикна Н.И., к.ф.н., доцент
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону

В настоящее время формирование и продвижение бренда университета является одной из актуальных задач для структур высшего образования, поскольку обеспечивает его позитивную репутацию на рынке образовательных услуг. В условиях высокой конкуренции университетов на внутреннем образовательном рынке их позиционирование зависит от уникальности предложений, соответствующих потребительским предпочтениям.

В научных работах проблема брендинга университета чаще всего исследуется с позиций маркетингового подхода. В частности, рассматриваются возможности позиционирования образовательных организаций на рынке услуг: «Позиция образовательной организации», применительно к рынку профессионального образования - пишет Е.А.Жадько, – это место в сознании потребителей, которое организация стремится сформировать, поддержать или изменить, предлагая совокупность адекватных для определенного периода времени характеристик, создающих элементы бренда образовательной организации посредством маркетинговых коммуникаций, с целью ее дифференциации от конкурентов на рынке профессионального образования» [3, с. 13]. Другие работы посвящены изучению потребительских предпочтений студентов, которые основаны на «оценке соответствия / несоответствия позиции, транслируемой университетом, и той позиции, которая сформировалась в сознании потребителей» [5, с. 99]. Однако все ученые единодушны, что проблема брэндинга университета мало исследована с позиций стратегического менеджмента образовательной организации. Поэтому ее рассмотрение практически и теоретически актуально.

Брендинг университета - управляемый процесс, субъектами которого выступают руководство образовательной организации, структуры управления, учебные и научные подразделения, а также попечительский и наблюдательный советы. Его целевой аудиторией являются внутренние и внешние потребители, в которых заинтересованы субъекты управления. Это, прежде всего, студенты вуза, которые транслируют свой опыт в ходе межличностных коммуникаций, оказывая влияние на родителей и ближайшее окружение, а также выпускники университета. Внешними потребителями могут выступать потенциальные абитуриенты, преимущественно школьники и их родители, средства массовой информации, освещающие образовательный процесс в университете, представители групп влияния – всевозможные рейтинговые агентства и др.

В рамках стратегического менеджмента процесс управления брендом университета можно представить в виде двух фаз. Первая фаза – стратегическая, которая включает следующие этапы: исследовательский (аналитический), систематизирующий (генерализующий и креативный), проектный [2].

Исследовательский этап, представляющий комплекс количественных и качественных исследований, суммирует результаты по выявлению идентичности субъектов управления университета и его целевой аудитории. Идентичность складывается из

[1]Статья подготовлена при поддержке гранта Грант РФФИ, проект 19-010-00844\19 «Бренды академического мира в эпоху digital-трансформаций: типология, экономические оценки и соизмерения, капитализация и управление».

группы внутренних факторов – самоидентификации студентов с их местом обучения, и внешнего текущего имиджа университета, транслируемого структурами управления. На этом этапе выделяются сущности, которые станут основной будущего позиционирования, а также перспективные направления развития университета, которые будут рассматриваться в его прогнозируемой структуре. Текущая задача этого этапа – сбор, обработка и освещение информации, промежуточных и итоговых результатов исследования студенческого и экспертного мнения и т.д. Для этого создается краудсорсинговая платформа сбора мнений о университете методом глубинных интервью и фокус-групп среди экспертов и массовых опросов студентов по таким параметрам, как узнаваемость, наличие брендов других университетов, привлекательность информационного имиджа [1]. Все это позволит выявить ключевые идеи позиционирования университета, инсайтов и ценностей, стиля и характера продвижения бренда, которые будут способствовать формированию общей идентичности организаторов и участников образовательной деятельности.

На втором систематизирующем этапе процесса управления брендом университета происходит отбор ключевых смыслов-идентификаторов и формулируется уникальная идея или несколько идей его развития. Текущей задачей этого этапа является визуализация бренда, отражающая текущее восприятие университета и приоритетные векторы развития. В результате создается уникальный знак образовательной организации, который включает изобразительный и словесный элементы, обеспечивающие привлечение внимания целевой аудитории к конкретному университету, а также запоминаемость информации за счет визуальных и текстовых материалов [4]. В качестве инструментов используются различные событийные мероприятия с участием экспертов, обеспечивающие максимально широкий охват студенческой аудитории в виде открытых лекций, форсайт-сессий со стриминговой трансляцией и т.д. Это позволяет дать оценку соответствия визуального решения требованиям рекламоспособности, а именно, привлечь внимание потребителей и стимулировать спрос на образовательные услуги конкретного университета.

Проектный этап связан с разработкой программы маркетингового продвижения университета и ее организационно-документальной интеграцией в существующие федеральные и региональные программы развития образования. Этот этап включает определение аспектов идентификации и коммуникаций, выявление наиболее эффективные форм позиционирования университета на внутреннем и внешнем рынках. Его результатом является организационный план продвижения образовательной организации, включающий в себя разработку материализации позиционирования для целевых аудиторий, ранжированных по степени их значимости. Текущей задачей этого этапа является привлечение к процессу разработки стратегии позиционирования университета наряду с целевой аудиторией представителей региональных органов власти и бизнес-структур, общественности. Эта стратегия должна включать цели и принципы взаимодействия с целевыми аудиториями – (обязательные инструменты, информационные поводы и ключевые сообщения); показатели, по которым оценивается эффективность стратегии продвижения; описание уровней продвижения, а также направленности мероприятий, рекомендуемых для каждого уровня. Кроме того должны быть разработаны медиа-стратегия, содержащая описание ее модели, этапов реализации и территориального охвата, а также список эффективных носителей прямой рекламы и public relations с перечнем эффективных видов и/или форматов рекламы, а также способы поддержки бренда университета в информационно-телекоммуникационной сети «интернет» и социальных медиа [6]. Возможным инструментарием этого этапа

являются проведение объединенных расширенных «круглых столов» и панельных дискуссий, на которых фиксируется обратная связь по проекту брендинга университета и аккумулируются предложения от участников. При этом главным условием является публичное обсуждение и систематическое отражение всего процесса в медиа с возможностью онлайн-комментирования.

Таким образом, цель разработки стратегии позиционирования университета на рынке образовательных услуг – это создание его уникального образа, привлекательного для целевой аудитории. Задача разработки – определение основных направлений, атрибутов, эффективных способов для долгосрочного продуктивного продвижения образа университета и воздействия на потенциальных потребителей образовательных услуг. Предварительно на исследовательском этапе брендинга образовательной структуры осуществляется создание платформы позиционирования университета посредством проведения комплексного эксперного аудита и выявление вариантов идентичности субъектов управления университета и его целевой аудитории. Создание и визуализация бренда университета и его словесного аналога происходит на систематизирующем этапе брендинга, который завершается разработкой стратегии его позиционирования и продвижения на рынке образовательных услуг.

Вторая фаза процесса управления брендом университета – тактическая, которая включает практический и интегральный этапы. Практический этап относится к реализации принятой стратегии маркетингового продвижения образовательной организации и находит воплощение в конкретных программах, частных и общественных инициативах, транслирующих новое позиционирование.

Текущая задача практического этапа - освещение событийных активностей и их организационно-имиджевое продвижение. Возможный инструментарий: коммуникационное продвижение внутри региона (локальные печатные и онлайн медиа, крупнейшие сетевые сообщества обучающихся и т.д.); внешний промоушен (маркетинг влияния, ознакомительные встречи для лидеров мнений). В обоих направлениях продвижения активно задействуются информационные онлайн-процессы в социальных сетях.

Интегральный этап брендинга университета – формированием эмоционального, личностного восприятия его образа, укрепляющего в сознании целевых аудиторий плановое позиционирование. К другим востребованным задачам брендинга относятся коррекция текущего имиджа и профилирование имеющейся репутации. Этот этап сопровождается созданием комплексного развития связанного с ней образного пространства. На этом этапе в комплекс маркетинговых коммуникаций постепенно имплементируется новая символика, разработка которой является отдельным поэтапным процессом, финальной точкой которого выступает визуализация бренда. В целях широкого принятия идеи новой визуального образа университета приоритетным направлением коммуникационной являются:

– информационное сопровождение процесса;

– гармонизация общественного мнения с позицией профессионального сообщества;

– поддержание позитивного реноме процесса брендинга в локальных медиа.

Организационная структура управления брендингом университета предполагает реализацию ею следующих функций:

– организацию глобального форсайта с ключевыми игроками – руководством образовательной организации, представителями структуры управления, руководителями учебных и научных подразделений, а также членами попечительского и наблюдательного советов; целевой аудиторией, представленной студентами вуза,

выпускниками университета, потенциальными абитуриентами и их родителями.

– построение дорожной карты и определение для всех вектора движения с общим видением;

– создание постоянно действующей рабочей группы, включающей всех участников процесса, включающей наряду с субъектами управления и целевой аудиторией представителей региональной и муниципальной власти, бизнеса СМИ, региональных и федеральных структур высшего образования.

Технологии коллективного мыследействия, применяемые и внедряемые рабочей группой в процессе брендинга университета, позволяют легитимизировать полученные результаты, снять напряжение в процессе обсуждения, минуя неконструктивные полемику и конфликты. При создании бренда университета реализуется новая гибридная методика работы в экспертных группах и социальных сетях. Эта методика позволяет в сжатые сроки статистическим и опросным методами сверять полученную информацию и наоборот, – корректировать разночтения на основе широкой качественной аудиторной выборке. Отработанные модели и технологии работы по созданию бренда, в том числе «выявление-сверка-генерация-упаковка-трасляция», легко тиражируются, позволяя запустить процесс брендинга одновременно во всех структурных подразделениях университета, управляя восприятием людей.

В функции управления входит анализ информационного поля бренда, общественного мнения, публикации в средствах массовой информации. Также необходимо создать пул лояльных бренд-амбассадоров – пассионариев, отработать методики и технологии информационной работы с различными по лояльности трендсеттерами. Дополнительно важно проработать новые направления продвижения университета; разместить в сети уникальные материалы о его привлекательности, транслирующие идентичность через элементы визуальной идентичности бренда. Все эти событийные мероприятия направлены на повышение привлекательности образовательной структуры.

Таким образом, вторая фаза процесса управления брендом университета – тактическая, которая включает практический и интегральный этапы. Практический этап относится к реализации принятой стратегии маркетингового продвижения университета и находит воплощение в новом субъекте управления. Оно должно выполнять 4 основные функции: информационно-аналитическую, которая включает проведение социологических опросов, сбор статистических данных, проведение маркетинговых исследований в сфере позиционирования университета; организационную, в виде проведением выставочных и событийных мероприятий, разработкой и размещением в электронном пространстве, СМИ презентационных материалов. Следовательно, основная задача практического этапа управления брендом университета освещение событийных активностей и их организационное продвижение. Завершающий этап управления брендом университета – интегральный, на котором осуществляется коррекция бренда и укрепление имеющейся репутации. Интегральный этап рекомендуется в случае наличия маркетинговых программ длинного цикла.

Литература

1. Борисова С.Г. О принципах управления брендом образовательной организации [Электронный ресурс] / С.Г. Борисова/ – Режим доступа: https://www.cfin.ru/press/practical/2012-01/02.shtml.

2. Годин А.М. Брендинг: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. / А.М. Годин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018.

3. Жадько Е.А. Управление брендом университета на рынке профессионального образования / Е.А. Жадько // Практический маркетинг. – 2018. – № 1. – С. 12–21.
4. Каленская Н.В. Брендинг / Н.В. Каленская, Н.Г. Антонченко. – Казань: «Абзац», 2019.
5. Капустина Л.М. Управление брендом на основе оценки восприятия позиции университета потребителями / Л.М. Капустина, Е.А. Жадько // Управленец. – 2019. – Т. 10. – № 4. – С. 98–109.
6. Матюшкин В. Карты восприятия брендов: наука и искусство презентации результатов исследования заказчику В. Матюшкин // Реклама: теория и практика. – 2015. – № 2. – С. 45–54.
7. Алексеева И.А. Инновационное развитие вуза на основе управления его человеческим капиталом / И.А. Алексеева // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 216–220.

АГЛОМЕРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Шамин А.Е., д.э.н., профессор, Фролова О.А., д.э.н., профессор,
Абдурахманов Х.Х., аспирант
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, г. Княгинино

Разработка комплексной оценки развития сельских территорий и их типологизация – одно их мероприятий государственной программы Российской Федерации 2020–2025 года.

К сельским территориям относятся:

– сельские поселения или сельские поселения и межселенные территории, объединенные общей территорией в границах муниципального района;

– сельские населенные пункты, входящие в состав городских поселений, муниципальных округов, городских округов (за исключением городских округов, на территориях которых находятся административные центры субъектов Российской Федерации);

– сельские населенные пункты, входящие в состав внутригородских муниципальных образований г. Севастополя;

– рабочие поселки, наделенные статусом городских поселений [1].

Стратегическое направление программы устойчивого развития сельских территорий – это достижение постоянного улучшения жизнеобеспечения, условий существования людей и переход на качественно новый уровень жизни в эпоху цифровой экономики, при котором не разрушается экосистема и сохраняется природная основа.

Оценка уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов в Нижегородской области проводится в соответствии с методикой, утвержденной постановлением Правительства Нижегородской области от 1 марта 2006 года № 60 «Методика оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области» [2].

Данная методика, включает:

1. Индикаторы, характеризующие наращивание налогового потенциала, включающие экономические и финансовые индикаторы (весовой коэффициент – 0,7).

2. Индикаторы уровня жизни населения (весовой коэффициент – 0,3).

Для проведения оценки по каждому муниципальному району и городскому округу Нижегородской области по методике рассчитывается значение интегрального показателя.

На основе интегрального показателя определяется общий рейтинг территории (на основе всех индикаторов), а также рейтинги по блокам индикаторов, характеризующих наращивание налогового потенциала и уровень жизни населения. Методикой предусмотрено определение рейтинга по группам территорий, исходя из численности проживающего на территориях населения.

На основании данной методики за 1 квартал 2020 г. по Нижегородской области получены следующие данные:

– с уровнем развития выше среднего – 8 муниципальных районов и городских округов;

– со средним уровнем развития – 36;

– с уровнем развития ниже среднего – 8.

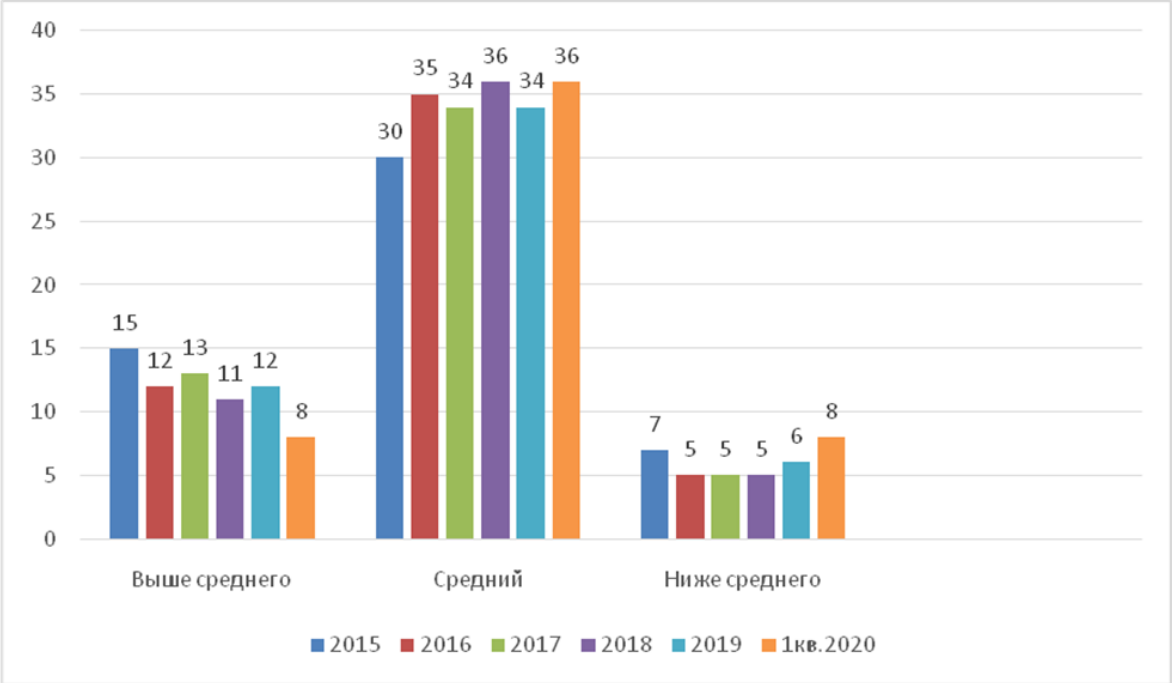


Рис. 1. Ранжирование муниципальных районов и городских округов по блокам индикаторов и группам территорий за 1 квартал 2020 года

По итогам 1 квартала 2020 года, по сравнению с итогами за 2019 год (таблица 1), 3 территории перешли в группу территорий с более высоким уровнем развития: Гагинский, Краснооктябрьский и Сеченовский муниципальные районы (перешли из категории территорий с уровнем развития ниже среднего в категорию со среднем уровнем развития)**;** 9 территорий перешли в группу территорий с более низким уровнем развития: Богородский, Городецкий, Лысковский муниципальные районы и городской округ Навашинский (из категории территорий с уровнем развития выше среднего в категорию со средним уровнем развития); Пильнинский, Починковский, Тонкинский, Шатковский муниципальные районы и городской округ город Чкаловск перешли из категории со средним уровнем развития в категорию территорий с уровнем развития ниже среднего.

Таблица 1

Тенденции социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов

Муниципальный район (городской округ)	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	1 кв. 2020 г.
Ардатовский	с	с	с	с	с	с
г.о.г. Арзамас	в	в	в	в	в	в
Арзамасский	с	с	с	с	с	с
Б. Болдинский	н	н	н	н	н	н
Б. Мурашкинский	н	с	с	в	с	с
Балахнинский	в	с	с	с	с	с
Богородский	в	в	в	в	в	с
г.о.г. Бор	в	в	в	в	в	в
Бутурлинский	с	с	с	с	с	с
Вадский	в	в	с	с	с	с
Варнавинский	н	с	с	н	н	н
Вачский	с	с	с	с	с	с
Ветлужский	с	с	с	с	с	с
Вознесенский	с	с	с	с	с	с
Володарский	с	н	с	с	н	н
г.о. Воротынский	н	с	с	с	с	с
Воскресенский	с	с	с	с	с	с
г.о.г. Выкса	в	в	в	в	в	в
Гагинский	н	с	н	н	н	с
Городецкий	в	в	в	в	в	с
Д. Константиновский	с	с	с	с	с	с
г.о.г. Дзержинск	в	в	в	в	в	в
Дивеевский	в	н	с	с	с	с
Княгининский	с	с	с	с	с	с
Ковернинский	с	с	в	в	с	с
Кр. Баковский	с	с	с	с	с	с
Кр. Октябрьский	с	н	с	с	н	с

За рассматриваемый период (с 2015 года по 1 квартал 2020 года) отмечались следующие тенденции в развитии территорий:

– улучшилась социально-экономическая ситуация в Большемурашкинском, Лукояновском муниципальных районах и городском округе Воротынский;

– ухудшилась социально-экономическая ситуация в Вадском, Володарском, Варнавинском, Починковском, Тонкинском муниципальных районах;

– уровень социально-экономического развития выше среднего стабильноотмечается в Кстовском, Павловском муниципальных районах и городских округах г. Арзамас, г. Бор, г. Выкса, г. Дзержинск, г. Нижний Новгород, г. Саров.

Данной методикой предусмотрено определение рейтинга по группам территорий, исходя из численности проживающего на территориях населения (таблица 2). По нашему мнению рейтинг необходимо определять по группам не по численности муниципального образования, а по сельским агломерациям, определенным по климатическим особенностям. И также проводить анализ социально-экономического развития в целом по сельским агломерациям региона.

Таблица 2

Ранжирование муниципальных районов и городских округов по блокам индикаторов по группам территорий за 1 квартал 2020 года

Муниципальный район (городской округ)	Индикаторы, характеризующие наращивание налогового потенциала (экономические и финансовые)		Индикаторы условия жизни (социальные)		Общий интегральный показатель*	Рейтинг
	Значение интегрального показателя	Рейтинг	Значение интегрального показателя*	Рейтинг		
1	2	3	4	5	6	7
1. Муниципальные образования с численностью населения свыше 80 тыс. чел.						
г.о.г. Выкса	0,1674	1	0,0630	3	0,2305	1
Кстовский	0,1570	2	0,0639	2	0,2209	2
г.о.г. Нижний Новгород	0,1521	3	0,0624	5	0,2145	3
г.о.г. Арзамас	0,1388	4	0,0613	6	0,2001	4
Павловский	0,1372	5	0,0610	8	0,1982	5
г.о.г. Дзержинск	0,1360	6	0,0611	7	0,1971	6
г.о.г. Саров	0,1323	8	0,0640	1	0,1963	7
г.о.г. Бор	0,1322	9	0,0629	4	0,1952	8
Городецкий	0,1345	7	0,0598	9	0,1942	9
2. Муниципальные образования с численностью населения от 35 до 80 тыс. чел						
Лысковский	0,1314	1	0,0600	7	0,1915	1
Арзамасский	0,1312	2	0,0601	6	0,1913	2
г.о.г. Кулебаки	0,1289	3	0,613	2	01902	3
Богородский	0,1268	4	0,0617	1	0,1885	4
Балахнинский	0,1259	5	0,0605	5	0,1865	5
г.о. Семеновский	0,1256	7	0,0606	4	0,1863	6
г.о.г. Шахунья	0,1259	6	0,0581	8	0,1840	7
Володарский	0,1220	8	0,0606	3	0,1826	8
3. Муниципальное образования с численностью населения от 20 до 35 тыс.чел						
Д. Константиновский	0,1297	1	0,0616	1	0,1914	1
Уренский	0,1264	3	0,0602	3	0,1866	2
Сергачский	0,1265	2	0,0594	7	0,1859	3
г.о. Навашинский	0,1243	5	0,0610	2	0,1854	4
Ардатовский	0,1241	6	0,0602	4	0,1843	5
Краснобаковский	0,12495	4	0,0586	9	0,1835	6
Лукояновский	0,12265	8	0,0601	5	0,1827	7
Шатковский	0,1233	7	0,0592	8	0,1825	8
Починковсвкий	0,1222	9	0,0596	6	0,1818	9
4. Муниципальное образования с численностью населения от 15 до 20 тыс. чел						
Дивеевский	0,1300	1	0,0614	2	0,1914	1
г.о.г. Первомайск	0,1281	3	0,0616	1	0,1897	2

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
г.о. Перевозский	0,1287	2	0,0605	3	0,1891	3
Ковернинский	0,1278	4	0,0602	5	0,1880	4
Сосновский	0,1275	5	0,0598	8	0,1873	5
Вознесенский	0,1243	9	0,0603	4	0,1846	6
Вачский	0,1259	6	0,0586	12	0,1845	7
Воскресенский	0,1253	7	0,0583	11	0,1839	8
Тоншаевский	0,1249	8	0,0590	10	0,1839	9
г.о. Воротынский	0,1238	10	0,0598	7	0,1836	10
Пильнинский	0,1225	11	0,0602	6	0,1827	11
г.о.г. Чкаловск	0,1221	12	0,0595	9	0,1816	12
5. Муниципальные образования с численностью населения менее 15 тыс. чел						
Б. Мурашкинский	0,1293	1	0,0590	10	0,1883	1
Вадский	0,1273	2	0,0596	3	0,1868	2
Княгининский	0,1261	5	0,0600	1	0,1861	3
Шарангский	0,1263	4	0,0597	2	0,1860	4
Бутурлинский	0,1268	3	0,0592	8	0,1859	5
Ветлужский	0,1250	9	0,0595	4	0,1845	6
г.о. Сокольский	0,1259	6	0,0582	12	0,1842	7
Спасский	0,1252	8	0,0590	11	01841	8
Краснoктябрьский	0,1253	7	0,0579	13	0,1832	9
Гагинский	0,1240	11	0,0591	9	0,1832	10
Сеченовский	0,1239	12	0,0592	6	0,1831	11
Тонкинский	0,1246	10	0,0572	14	0,1819	12
Б. Болдинский	0,1222	13	0,0592	7	0,1814	13
Варнавинский	0,1209	14	0,0293	5	0,1802	14

В решении социально-экономических проблем и территориального развития довольно значительное место занимают агломерации как форма территориального пространства. Множество работ, посвященных формированию и развитию агломераций, не дают четкого представления об их сущности. Проведенные исследования изобилуют такими терминами, как городская агломерация, не городская агломерация, сельская агломерация, региональная и международная агломерация. Французский географ М. Руже, которому принадлежит одно из первых определений агломерации, утверждал: «Агломерация представляет собой новую форму расселения и размещения некоторых видов экономической деятельности и возникает при условии выхода за административные границы и получает распространение на соседние населенные пункты концентрации городских видов деятельности» [3].

Российские и зарубежные исследователи в дальнейшем развили представления о возникновении агломерации, и на конец 20-го века появились разные толкования данного понятия. Географ-урбанист Г.М. Лаппо предложил условное разделение агломерации на два вида групп:

1) агломерация поселений, понимание которой сводилось к компактному скоплению городских других населенных пунктов, между которыми наращивается многообразие хозяйственных, трудовых, культурно-бытовых взаимосвязей и которые по мере своего роста могут сближаться (срастаться);

2) агломерация рассматривается как прогрессивная форма расселения [4] и описана различными социологическими исследованиями, посвященными разнообразным видам жизнедеятельности населения.

Сельские поселения, у которых схожие социально-экономические закономерности, тенденции и перспективы развития, включают земельные ресурсы, производство сельского хозяйства, ресурсное обеспечение, бытовые условия, обычаи, направления специализации и кооперации предопределяют возрастание роли сельской агломерации.

Выступая в виде объединения сельских поселений, агломерация представляет собой территориально-экономическую систему, внутри которой наличествуют интенсивные связи и взаимодействия [5]. Сельские агломерации – сельские территории, а также поселки городского типа, рабочие поселки, не входящие в состав городских округов, и малые города с численностью населения, постоянно проживающих на их территории, не превышает 30 тыс. человек [1].

Изучив теоретические подходы к понятию и сути определений агломерации отечественных и зарубежных авторов, сельскую агломерацию (полюсам роста) мы определили как совокупность сельских территорий, развитие которых может происходить ускоренными темпами за счет синергетического эффекта и концентрации ресурсов (инвестиционных, человеческих, природных), имеющих интенсивные внутренние связи и развития перспективных и расширяющихся отраслей.

К тому же, зарубежный и российский опыт формирования и развития агломераций показывает возможность эффективного взаимодействия нескольких сельских поселений. Например, опыт Франции подтверждает, что созданные сельские агломерации объединены совместными планами и проектами по производству и переработке продукции. Ценным в этом опыте является то, что в сельской агломерации предоставляется возможность объединить ресурсы, осуществлять координацию управления, иметь совместную инфраструктуру, позволяющую более эффективно развивать территорию и от объединения получить синергетический эффект [6, с. 451].

Формирование и оценка социально-экономического развития сельской агломерации в Нижегородской области будет способствовать эффективному и стабильному развитию сельских территорий и повышению уровня жизни сельского жителя.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 31.05.2019 № 696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий» и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

2. Постановление Правительства Нижегородской области от 1 марта 2006 г. № 60 «Об утверждении методики оценки уровня социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Нижегородской области» (с изменениями на 19 июня 2019 года.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minec.government-nnov.ru/?id=145.

3. M-F Rouge. Definition des agglomerations// Urbanisme. – 1958. – №60. – P49–64.

4. Волчкова И.В. Теория и практика управления развитием агломераций: монография / И.В. Волчкова, И.Н. Минаев. – Томск. Изд-во Томского государственного архитектурно-строительного университета, 2014. – 234 с.

5. Харитонов А.В. Устойчивое развитие сельского хозяйства региона: теоритические и прикладные аспекты / А.В. Харитонов; под науч. ред. д.э.н. Н.С. Бондарева. – Томск: Изд-во Том. Ун-та, 2016. – 272 с.

6. Косинский П.Д. Агломерация как инструмент устойчивого развития сельских территорий региона / П.Д. Косинский, В.В. Меркурьев, А.В. Харитонов // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 9-2. – С. 450–454.

7. Байзаков С. О теоретических основах анализи и оценки эффективности государственных инвестиционнных проектов / С. Байзаков // Современная научная мысль. – 2019. – № 5. – С. 175–182.

ДИСТАНЦИОННЫЙ SCRUM – КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Шевченко О.П., к.э.н., доцент, Зинченко А.А., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Введенные ограничительные меры в марте–мае 2020 года, связанные с пандемией Covid-19 показали, что каждая организация должна уметь перестраивать свой привычный формат работы в любое время. Немногие компании смогли перестроиться на «карантинные рельсы». Негативное влияние пандемии короновируса почувствовало на себе абсолютное большинство российских компаний с оборотом от 3 до 100 млрд ₽, независимо от сферы ведения бизнеса.

Современные реалии дали нам только один вариант - удаленная работа. В таком формате работе есть масса преимуществ в отличие от работы в офисе. Почему же тогда большинство компаний потерпело убытки? Давайте вспомним, как проходят планерки, обучающий процесс сотрудников, процесс работы предприятия в целом: в кровати включается компьютер, сотрудник «онлайн», начальство видит его присутствие, затем компьютер с включенным сервером откладывается, работник перекладывается на другой бок и спит – вот современный бизнес.

Я бы хотела рассказать вам методологию принятия управленческих решений, которая бы позволила не только сохранить стабильность компаний во время удаленной работы, но и вывести ее в рост – методология скрам.

SCRUM (буквальный перевод – «толкотня», в регбийной терминологии – схватка) – метод управления проектами, основанных на скрайбинге и скрапбукинге, позволяющий в точно фиксированный и небольшой период времени – спринт, предоставить клиенту работающий продукт. Подход впервые описали Хиротака Такэути и Икудзиро Нонака в 1986 году. Главной мыслью было то, что специалисты, имеющие разноплановые знания и умения, а также умеющие взаимодействовать с людьми работают систематичнее и производят продукты наивысшего качества. Объяснили это как «регбийный подход». Скрам является методом управления проектами, в котором решаются сложные задачи продуктивно и с применением креативности, творчества, знаний, техники.

Скрам является:

– легким;

– простым в понимании;

– сложным в овладении.

Scrum доска.

Каждая задача – это карточка, на которой компактно помещается вся нужная информация: кто выпоняет задачу, когда завершит, сколько времени было затрачено.

Доска делится на секции: пожелания проекта, что нужно сделать, в процессе, в обзоре, выполнено.

Основа скрам – теория управления процессами, на основе опыта (эмпиризм), так как наиболее эффективное получение знания приходит через практическое принятие решений на базе того, что было уже известно ранее.

Принципы скрам:

1. Прозрачность.

Результаты процесса изготовления конечного продукта должны быть видимыми и измеримыми, а руководители процессов ответственными за результат.

2. Проверка.

Для своевременного обнаружения ошибок в процессе производства нужно часто проверять все составляющие продукта, при этом не мешая работе сотрудников.

3. Адаптация.

Проведенные изменения во время проверки должны быть адаптированы под поставленную итоговую цель.

Скрам Команда состоит из:

– Владельца Продукта (Product Owner);
– Команды (цеха, штабы и т. д.) (Development Team);
– Скрам Мастера (Scrum Master).

Скрам Команды являются самоуправляемыми и кроссфункциональными. Организация работы с применением скрам становится значительно проще, так как команды сами определяют свою зону ответственности в зависимости от должности и распределяемых соответственно им ролей. В таком процессе решения задач многофункциональные специалисты не ждут указаний сверху, а сами организовывают работу между собой. Скрам команды должны быть гибкими, креативными и продуктивными [4].

Для того, чтобы внедрить скрам понадобится:

– интернет;
– микрофон + видеокамера;
– компьютер.

Все мероприятия проводятся через видео-конференции.

Скрам доску обеспечивает сервис трелло, а также kanban tool.

Основные мероприятия скрам.

Спринт.

Сердцем Скрама является Спринт.

Спринт-мероприятие с коротким периодом времени, в течение которого создается часть продукта. Максимальный период времени – месяц. Чаще всего спринт ставится периодом в 1–2 недели. Длина Спринта постоянна на протяжении всего периода создания проекта. Следующий Спринт начинается сразу же по окончании предыдущего [6].

Спринт состоит из:

Планирование спринта (Sprint Planning).

Проводится в начале нового спринта. Весь объем работ, что будет выполнен за время спринта, должен быть распланирован на этом совещании. За этот план несёт ответственность непосредственно скрам - мастер.

Планирование спринта должно быть в течение не более 8 часов. За выполнением этих временных рамок следит скрам - мастер. На этом этапе сотрудники определяют свою зону ответственности и зону взаимодействия разных подразделений, определяют ресурсы, необходимые для работы. Главный принцип в планировании – определить задачи таким образом, чтобы они были соизмеримы со сроками выполнения.

Планирование спринта отвечает на вопросы:

– Какая цель этого спринта?

– Как именно будет достигнута цель спринта?

Также все члены скрам-команды должны сотрудничать, чтобы совместно осознать всю работу грядущего спринта [3].

Ежедневное SCRUM-совещание.

Ежедневное совещание – это встреча, которая длится максимум 15 минут, которая включает в себя всех сотрудников. Ответственный за его проведение также скрам-мастер. При этом присутствие управляющей части организации (т.е. директора или владельца продукта) необязательно.

Эта встреча проводится каждый день спринта в одном и том же сервисе, и в одно и то же время. Это оптимизирует работу организации, так как сотрудники могут обратиться за всем необходимым друг к другу лично, определив круг взаимодействия на день. Кроме того, проводится проверка выполнения задач, поставленных на предыдущий день. Выясняется, почему те или иные задачи были не выполнены.

Каждый сотрудник отвечает на три вопроса:

– Что я сделал вчера для достижения цели спринта?

– Что я сделаю сегодня для достижения цели спринта?

– Я вижу какие-либо препятствия достижения цели спринта?

Обзор спринта.

Обзор спринта включает в себя следующие элементы:

– определяется готовность продукта и его соответствие поставленным целям;

– отмечают те моменты, с которыми возникли проблемы с функционалом в изготовлении продукта;

– проводится детализированная демонстрация того, что было сделано во время спринта;

– обсуждается состояние продукта, даются предположения того, когда может быть закончен весь проект, и что поможет ускорить процесс;

– вся команда на основе опыта прошлого спринта планирует проведение нового [2].

Ретроспектива спринта – взгляд в прошлое.

Целью Ретроспективы Спринта является:

– проверка того, насколько успешно прошел спринт, учитывая слаженность команды, процессы и использованные инструменты;

– определение и взятие на вооружение процессов, в которых взаимодействие было слаженно, а также улучшение провисающих аспектов.

– разработка и внедрение улучшений непосредственно в работу скрам-мастера.

Артефакты скрам.

Артефакты скрам – отчетность, позволяющая обеспечить наибольшую прозрачность в процессе производства продукта и определении его готовности.

Журнал Продукта – это упорядоченный список всего, что может быть нужным в продукте, он является единственным источником требований для любых изменений, которые может потребоваться внести в продукт.

Журнал Спринта – отчет о функциональности продукта, выбранной для выполнения в текущем спринте, которая будет частью следующего спринта, а также работы, которую необходимо для этого выполнить, а также визуализирует ту работу, которую команда считает необходимой для достижения цели спринта.

Диаграмма сгорания задач.

Диаграмма сгорания работ для спринта – отображает сколько задач «сгорело» в связи с их выполненением и сколько задач осталось выполнить относительно времени спринта, как ограничивающего фактора. Данные диаграммы обновляются ежедневно, чтоб своевременно видеть прогресс, а также издержки в работе для выявления трудностей и ошибок в процессе производства. Диаграмма сгорания задач доступна для всех сотрудников, а имеет ответственность за ее обновления скрам – мастер [1].

Журнал пожеланий проекта.

Журнал пожеланий проекта – это упорядоченный список требований по функциональности готового продукта по степени важности. Доступен для всех сотрудников организации.

Журнал пожеланий спринта.

Журнал пожеланий спринта – содержит в себе отобранные требования, выдвинутые из журнала пожеланий проекта управленцем. Все выбранные функции затем превращаются в задачи спринта- реализовать эти функции продукта. Выполняют эти задачи сотрудники скрам-команды.

Метод управления проектами скрам кажется на первый взгляд очень простым, однако большая часть сложностей с его внедрением связана с человеческим фактором. Большинство людей привыкли к системе водопада задач, «падающих сверху», когда чаще всего сотрудник не знает, чем он будет заниматься в конкретный день.

Метод скрам помогает выявить неэффективных сотрудников, так как отчет за проделанную работу идет каждый день, а итог этой работы подводится каждую неделю, что значительно ускоряет и процесс создания продукта. Каждый день сотрудники без промедлений двигаются в направлении цели спринта, что порождает и высокое качество продукта. Скрам дает сотрудникам волю для развития, инициативы, что способствует благоприятному климату в организации. Кроме того, повышается удовлетворенность и заказчиков.

Бизнес, который внедряет в проектную разработку Скрам, значительно выигрывает на современном рынке. Сегодня гибкий подход к управлению проектами – важный этап трансформации каждой компании, этап выхода на новый стиль взаимодействия в компании, и стиль взаимодействия с рынком.

Литература

1. Dudnik D.V. Ecological and economic conditions of increasing efficiency of production / D.V. Dudnik, M.L. Sher, E.L. Opryshko, O.P. Shevchenko // Агропродовольственная экономика. – 2017. – № 10. – С. 54-64.
2. Шевченко О.П. Способы и методы анализа и минимизации экономических рисков / О.П. Шевченко, Ю.Н. Стаценко // Сборник статей третьей международной школы молодых ученых в области экономики и права на Юге России: сборник научных статей, 2016. – С. 191–193.
3. Демьянченко Н.В. Тимбилдинг как современный метод командного менеджмента организаций сферы услуг / Н.В. Демьянченко, О.П. Шевченко // Сфера услуг: инновации и качество. – 2011. – № 2. – С. 2.
4. Путилина И.Н. Развитие малого и среднего предпринимательства в России как один из способов улучшения социальной защищенности общества / И.Н. Путилина, О.П. Шевченко // Бизнес. Образование. Право. – 2018. – № 4(45). – С. 176–180.
5. Шевченко О.П. Повышение роли научно-исследовательской работы студентов в учебном процессе / О.П. Шевченко // Качество современных образовательных услуг – основа конкурентоспособности вуза: сборник статей по материалам межфакуль-

тетской учебно-методической конференции / Ответственный за выпуск М.В. Шаталова, 2016. – С. 406-408.

6. Рубин А.Г. Системный подход как инструмент оценки эффективности менеджмента предприятия / А.Г. Рубин, Д.А. Рубин, О.Ю. Рубина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. – № 7(417). С. 141–146.

7. Дацаева Р.Ш. Наукоемкая экономика и возможности ее формирования: сравнение России и Китая / Р.Ш. Дацаева, Н.З. Зелимханова // Современная научная мысль. – 2017. – № 4. – С. 112–118.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ МИССИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕТРОПОЛИС»)

Шевченко О.П., к.э.н., доцент, Рубашко А.А., магистрант
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Миссия ООО «Метрополис» сформулирована следующим образом: «Наша миссия быть лидирующей компанией. Стремиться к сотрудничеству с новыми партнерами и укреплять уже сложившиеся отношения на рынке продаж. Максимально приносить прибыль нашим клиентам и партнерам. Раскрывать творческий потенциал компании, верить в свою команду и ее профессиональный уровень».

Анализ миссии (основного назначения) организации предполагает исследование ее соответствия необходимым требованиям, а именно, миссия:

1) содержит четкое определение бизнеса;
2) соответствует реальным требованиям рынка;
3) ставит во главу угла требования клиента;
4) ориентируется на перспективу;
5) разрабатывается на основе правильной оценки ситуации внутри организации [2].

Проанализируем соответствие миссии необходимым требованиям.

1. В миссии компании определено то направление бизнеса, в котором она работает. Компания выпускает кондитерские изделия [20, с. 84]. Компания определяет род своей деятельности не с точки зрения производимых товаров, а формулировка миссии компании является ориентированной на рынок, определяет деятельность компании с учетом ее направленности на удовлетворение основных потребностей покупателей.

2. Миссия компании соответствует основным требованиям рынка (выпускает качественные, полезные, вкусные продукты питания), ориентирована на рынок, определен сегмент рынка (сотрудничество с крупными партнерами) [1].

3. Миссия компании должна отвечать требованиям клиентов. Миссия ООО «Метрополис» больше ориентирована на установление и налаживание отношений с крупными компаниями и другими партнерами, а также укрепление своих позиций на рынке продаж.

4. В миссии компании напрямую не обозначена ориентация на перспективу, но идеи компании связаны со стремлениями быть лидирующей в своем сегменте и максимизировать прибыль.

В итоге, ООО «Метрополис» имеет такие ошибки представления миссии, как:

– миссия рассматривается слишком узко;

– ориентирована на внутренние потребности организации.

Явным недостатком миссии ООО «Метрополис» является то, что в ней упоминается максимизация прибыли компании, то есть акцент идет на интересы собственников и акционеров. А миссия в свою очередь должна отражать интересы покупателей, деловых партнеров, поставщиков.

Но, несмотря на это, положительным является то, что у предприятия есть миссия, и можно выделить следующие преимущества:

– миссия организации проясняет представления руководства и сотрудников фирмы о том, зачем и для чего была создана их организация. Так, ООО «Метрополис» открыто стремится к лидерству, получению большей прибыли и укреплению партнерских отношений;

– облегчает работу с сотрудниками и кандидатами на занятие вакансий, которым уже не нужно объяснять философскую или практическую подоплеку вашего существования;

– наличие миссии помогает в планировании. Опираясь на кардинальную линию, обозначенную в миссии, гораздо легче вырабатывать стратегию ваших действий. При этом обсуждение стратегии становится более творческим, не скатывается к бесконечным спорам. Итак, миссия не несет в себе конкретные указания относительно того, что, как и в какие сроки следует делать организации. Она задает основные направления движения организации, расположение организации к процессам и явлениям, протекающим внутри ее [4].

С миссией неразрывно связано определение принципов, по которым действует компания. Основными принципами работы ООО «Метрополис» являются следующие:

1. Ценим доверие потребителя (контролируем качество продукта и его безопасность на всех этапах производства).
2. Совершенствуем профессионализм (повышаем квалификацию сотрудников, участвуем в выставках и побеждаем в конкурсах профмастерства, вводим новинки).
3. Ведём честный бизнес (соблюдаем договорные отношения, надёжны и обязательны, гибки).
4. Нацелены на долгосрочное сотрудничество (многие клиенты строят свой бизнес с момента основания нашей компании, уважаем бизнес и интересы партнёров).
5. Реализуем стратегический план развития компании (продвигаем бренд «Метрополис» и создаём новый, активны в поиске неосвоенных рынков сбыта, расширяем клиентскую базу, готовимся к вводу новых производственных площадей) [1].

Принципы работы компании имеют отличие от миссии, поскольку они прежде всего более развернуты. Но самое главная особенность, что здесь руководство ООО «Метрополис» указывает более социально направленные идеи. То есть на первое место ставится доверие потребителей, которое является наивысшей ценностью. Ведь для его поддержания проводятся специальные исследования качества и безопасности продукции. Также немаловажным принципом является работа с персоналом, направленная на повышение его профессионализма и мастерства/ Можно сказать, что это направление работы также оказывает влияние на потребителя, так как в конечном итоге он получает высококачественную продукцию и разнообразный ассортимент. Кроме того, в состав основных принципов включены также и такие как ведение честного бизнеса, что положительно влияет на развитие экономики региона. Поскольку в настоящее время существует немало предприятий ведущих «нечестную игру», вследствие чего ухудшается состояние малого и среднего бизнеса.

Также одним из основных принципов работы ООО «Метрополис» является соблюдение стратегического плана, который формируется на основе миссии организации. Ключевыми целями фабрики, позволяющими реализовать стратегический план развития компании являются:

1) продвижение бренда «Метрополис»;
2) поиск неосвоенных рынков сбыта;
3) расширение клиентской базы;
4) ввод новых производственных площадей.

Данные цели соответствуют миссии организации, но имеют такие же недоработки.

В современных условиях менеджер должен мыслить стратегически, оценивать влияние новых технологий, изменения в потребностях и ожиданиях клиентов, усилия и затраты, необходимые для опережения конкурентов, перспективные рынки, говоря в целом: все внешние и внутренние факторы, которые следует учитывать при составлении планов на будущее [22, с. 73]. И немаловажную роль в этом играет разработка видения и миссии организации, так как компании, чьи менеджеры пренебрегают стратегическим мышлением обречены и никогда не станут лидерами отрасли [16, с. 402].

Таким образом, необходимо отметить, что главным и существенным недостатком миссии ООО «Метрополис», а также её стратегических целей является слабая ориентированность на покупателей. Направленность лишь на получение прибыли и достижение целей собственников компании не может быть миссией организации, так как она должна обосновывать пользу предприятия для общества. Миссия ООО «Метрополис» должна быть связана с желаниями и потребностями покупателей, их современными требованиями. Так как на современном этапе развития общества важнейшим фактором выбора того или иного продукта является комфорт и удобство потребителя при покупке данного товара. Именно поэтому необходимо скорректировать миссию ООО «Метрополис», а также предложить меры по реализации новой миссии.

На наш взгляд, более подходящим вариантом будет следующий: «Совершенствуя технологии производства, кондитерская фабрика «Метрополис» стремится наиболее полно удовлетворять потребности широких слоев населения в качественных и, вместе с тем, доступных мучных кондитерских изделиях, произведенных из натурального, преимущественно, кубанского сырья. Раскрывать творческий потенциал компании, верить в свою команду и ее профессиональный уровень».

Аргументами, подтверждающими актуальность предложенной нами миссии являются, прежде всего, социальная направленность, изменение вектора деятельности компании в сторону желаний потребителей. То есть акцент здесь ставится на производство тех изделий, которые хотели бы приобретать покупатели.

Таким образом, необходимо реформировать стратегические задачи так, чтобы они соответствовали новой миссии и предложить мероприятие, позволяющее достичь целей деятельности ООО «Метрополис». Также необходимо предложить систему ценностей, на основе которой мы скорректируем стратегические цели в пользу потребителей продукции кондитерской фабрики.

Система ценностей ООО «Метрополис», согласно нашему предложению, должна включать следующие аспекты:

- новаторство, эксклюзивность, творческий подход;
- высокий уровень технологии и качества;
- ориентация на клиента - во главу угла ставится удовлетворение его потребностей: «Клиент всегда прав!»;

– ориентация на своих сотрудников, которая предполагает не только высокие требования, но и внимание, заботу и содействие развитию персонала;

– демократический стиль руководства и управления;

– процессы принятия решений имеют коллективный характер;

– предпочтение личных контактов с высшим руководством, проведение общих собраний.

На основании приведенной системы ценностей сформулируем предполагаемые стратегические цели ООО «Метрополис», соответствующие обновленной миссии, в таблице 1.

Таблица 1

Стратегические цели ООО «Метрополис»

Область стратегического планирования	Стратегические цели организации
Рыночные позиции	Занять лидирующие позиции на рынке кондитерских изделий в Южном федеральном округе, расширение связей с партнерами в других регионах.
Инновации	Увеличить объемы оптовых и розничных продаж и привлечь новых клиентов путем внедрения новых рецептур и технологий.
Производительность	Высокая производительность путем минимизации издержек производства
Материальные и финансовые ресурсы	Сохранять и поддерживать на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов.
Управленческая деятельность и ее развитие	Определять главные области управленческого воздействия, приоритетные задачи и методы их решения, обеспечивающие получение запланированных результатов.
Обязательства перед обществом	Удовлетворять потребность населения в высококачественной продукции без ущерба экологии.

Таким образом, в таблице нами были сформулированы стратегические цели для ООО «Метрополис», которые являются основой стратегии функционирования организации, элементом процесса стратегического управления, отражающим основные целевые направления деятельности и развития путем указания четкого позиционирования организации в сферах деятельности и обозначение своей полезности в обществе.

Следовательно, мы предлагаем инновационный проект для ООО «Метрополис», позволяющий не только получать прибыль, но и реализовать стратегические цели организации, а также обновленную миссию.

Литература

1. Dudnik D.V. Ecological and economic conditions of increasing efficiency of production / D.V. Dudnik, M.L. Sher, E.L. Opryshko, O.P. Shevchenko // Агропродовольственная экономика. – 2017. – № 10. – С. 54-64.

2. Демьянченко Н.В. Тимбилдинг как современный метод командного менеджмента организаций сферы услуг / Н.В. Демьянченко, О.П. Шевченко // Сфера услуг: инновации и качество. – 2011. – № 2. – С. 2.

3. Шевченко О.П. Способы и методы анализа и минимизации экономических рисков / О.П. Шевченко, Ю.Н. Стаценко // Сборник статей третьей международной

школы молодых ученых в области экономики и права на Юге России: сборник научных статей, 2016. – С. 191–193.

4. Шевченко О.П. Повышение роли научно-исследовательской работы студентов в учебном процессе / О.П. Шевченко // Качество современных образовательных услуг – основа конкурентоспособности вуза: сборник статей по материалам межфакультетской учебно-методической конференции / Ответственный за выпуск М.В. Шаталова, 2016. – С. 406-408.

5. Рубанова К.А. Кризисы и управление бизнесом организации: развитие и трактовка понятий / К.А. Рубанова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. С. 175–180.

РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТА В НОВЫХ РЕАЛИЯХ НА ПРИМЕРЕ МУЛЬТИ-ШКОЛЫ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА «TOP-DOG»

Эскиндарова Д.А., студент, Рудковская А.С., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

В современных реалиях ведение обычного бизнеса уже является экономически невыгодным и не оправданным. На первое место выходят цифровые технологии, виртуальная реальность и дистанционное общение. В связи с этим можно рассмотреть реализацию бизнес-проекта на примере мульти-школы.

1. Краткий инвестиционный меморандум.

Потребность в изучении иностранных языков растёт: люди путешествуют, переезжают жить заграницу, работают в международных компаниях или ведут бизнес с зарубежными партнёрами [2].

Чтобы изучать языки, люди записываются в школы иностранных языков, проходят онлайн-курсы или нанимают репетитора.

Рассмотрим открытие мульти-школы английского языка, в которой можно записаться на групповые и индивидуальные курсы и заказать переводы. В первый месяц скидка на курсы – до 30% и составляет:

- 5 занятий – 3500 рублей;
- 10 занятий – 7000 рублей;
- 20 уроков – 14000 рублей;
- 40 уроков – 28000 рублей.

Сумма одного перевода – 2000 рублей

Срок окупаемости проекта – 12 месяцев, а точка безубыточности – на 6 месяц работы проекта.

Финансовые параметры проекта:

- сумма первоначальных инвестиций – 302 000 рублей;
- ежемесячные затраты – 370 000рублей;
- ежемесячная прибыль – 80 000 рублей;
- срок окупаемости – 12 месяцев;
- точка безубыточности – 6 месяцев;
- рентабельность продаж – 30%.

2. Описание бизнеса, продукта или услуги.

Данный вид бизнеса может быть выгодным вложением, несмотря на высокую конкуренцию в крупных городах.

Открывать бизнес лучше в городах с населением от 100 000 человек. При подобной численности можно получить хороший поток клиентов.

Бизнес-план предполагает открытие мульти-школы английского языка. Школа будет оказывать комплексные курсы по английскому языку, проводить индивидуальные занятия с клиентами [4].

Оптимальный вариант – объединить очное и онлайн обучение, а также выезд на дом. Группы – по 2 человека. Занятия и учебные материалы включены в стоимость.

Вначале потребуется арендовать помещение с ремонтом. Общая площадь – 50м^2. В помещении будут: 3 учебных класса, ресепшн и санузел.

Лучше всего открывать школу в центральных районах города или в крупных спальных районах.

Для запуска школы потребуется приобрести следующее оборудование:

- учебные столы;
- столы преподавателя;
- стулья;
- стойку ресепшн;
- доски (маркерные);
- учебники;
- принтер;
- стеллажи;
- канцелярские товары;
- касса.

Собственнику потребуется получить разрешение на ввод помещения в эксплуатацию.

А чтобы выдавать сертификаты, потребуется получить лицензию в Министерстве Просвещения РФ [3].

3. Описание рынка сбыта.

Целевая аудитория школы английского языка – люди в возрасте от 10 до 35 лет. Представители среднего класса, которые стремятся профессионально развиваться, говорить на иностранном языке, собираются эмигрировать или готовятся к экзаменам.

Особую популярность набирает онлайн образование, поэтому можно запустить онлайн-курсы.

Продажи и маркетинг.

Для привлечения и удержания клиентов нужна реклама и проведение акций.

Основной целью является повышение узнаваемости бренда, большая заинтересованность к продукту, постоянная коммуникация с потенциальными и существующими клиентами. Благодаря социальным сетям, вы даете возможность своей аудитории почувствовать себя причастной к вашему бренду.

Для продвижения будут предприняты следующие меры.

Создание логотипа, выбор цветовой гаммы, выбор визуала, составление контент плана, написание постов. Проведение игр в историях, мини уроков, прямых эфиров

4. Реклама.

Создание креативов, анализ целевой аудитории с прорисовкой портретов

Настройка фейсбук кабинета и таргетированной рекламы. Реклама у блогеров нужного сегмента.

Взаимодействие с лидами (обработка заявок, формат общения, разработка скриптов общения).

Основные каналы продвижения:

– раздача листовок;
– SMM;
– контекстная реклама;
– рекламная вывеска.

5. План открытия

Для запуска школы потребуется:

– зарегистрировать юридическое лицо;
– подобрать помещение;
– получить разрешение и лицензию;
– закупить оборудование и учебные материалы;
– нанять персонал;
– запустить рекламную кампанию и начать работу.

Открытие займёт 8 недель.

Сначала нужно зарегистрировать юридическое лицо – ИП (ОКВЭД 85.1 «Образование общее»). Система налогообложения – УСН. Ставка – 15%.

После оформления документов, нужно найти помещение. Затем согласование разрешений в пожарной инспекции и обращение в Министерство Просвещения РФ для получения лицензии [1].

После оформления необходимых документов, нужно закупить оборудование и нанять персонал.

После этого можно запускать рекламную кампанию и приступать к работе.

6. Организационная структура

Сотрудники:

– руководитель;
– преподаватель (3 человека);
– администратор (1 человек).

Руководитель отвечает за развитие школы, принимает активное участие в работе с поставщиками, бухгалтерией и маркетологом.

Таблица 1

Расходы на заработную плату

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Руководитель	5 000	1	5 000	5 000
Преподаватель	25 000	3	75 000	25000
Администратор	10 000	1	10 000	10 000
SMM специалист	20000	1	20 000	20 000
Итого ФОТ			110 000	

Основной задачей преподавателей будет обучение людей и проведение уроков. Администратор отвечает за прием звонков от клиентов, ведет реестр записей, принимает оплату от клиентов.

7. Финансовый план

Таблица 2

Затраты на покупку оборудования

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Учебный стол	6	3 000	18 000
Стол преподавателя	3	3 000	9 000
Стулья	10	400	4 000
Стойка ресепшна	1	8 000	8 000
Доска (маркерная)	3	4 000	12 000
Учебный материал (комплект)	3	3 000	9 000
Принтер	1	10 000	10 000
Стеллажи	1	4 000	4 000
Канцелярские товары	1	5 000	5 000
Касса	1	8 000	8 000
Лицензия	1	60 000	60 000
Итого:			147 000
Инвестиции на открытие			
Регистрация, включая получение всех разрешений			10 000
Вывеска			3 000
Реклама			10 000
Закупка оборудования			87 000
Аренда офиса 2 месяца			40000
Прочее			5000
Итого			155 000

Общие инвестиции на открытие составляют 155 000 рублей. Самой крупной статьей расходов являются затраты на покупку оборудования – 87 000 рублей, а также аренда на два месяца – 40 000 рублей.

Таблица 3

Ежемесячные затраты

Ежемесячные затраты	Сумма, руб.
ФОТ (включая отчисления)	110 000
Аренда (50 кв.м.)	20 000
Коммунальные услуги	10 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Закупка расходных и учебных материалов	5 000
Непредвиденные расходы	10 000
Итого	170 000

План продаж на 24 месяца сучетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Средняя ежемесячная выручка составляет 844 138 рублей, прибыль – 175 605 рублей.

8. Факторы риска:

– высокая конкуренция. Из-за высокого спроса на рынке образуется конкуренция между школами. Для снижения риска необходимо изначально продумать ценовую стратегию и акции;

– повышение стоимости аренды. Арендодатель может начать поднимать аренду. Для снижения риска необходимо заключать договор аренды на срок от года.

Литература

1. Кучер М.О. Анализ продовольственной безопасности Краснодарского края / М.О. Кучер, О.П. Шевченко // Географические исследования Краснодарского края. Сборник научных трудов / Отв. ред. А.В. Погорелов. – Краснодар, 2008. – С. 142–147.
2. Dudnik D.V. Ecological and economic conditions of increasing efficiency of production / D.V. Dudnik, M.L. Sher, E.L. Opryshko, O.P. Shevchenko // Агропродовольственная экономика. – 2017. – № 10. – С. 54-64.
3. Путилина И.Н. Развитие малого и среднего предпринимательства в России как один из способов улучшения социальной защищенности общества / И.Н. Путилина, О.П. Шевченко // Бизнес. Образование. Право. – 2018. – № 4(45). – С. 176–180.
4. Шевченко О.П. Отбор и найм персонала как технология кадрового менеджмента в организациях на современном этапе / О.П. Шевченко Н.В. Демьянченко // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 11(71). – С. 7.
5. Проектное управление в коммерческой и публичной сферах: учебник / Под общ. ред. Х.А. Константиниди. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. – 364 с.
6. Краснова И.И. Логистическая модель управления как фактор конкурентоспособности предприятия на международном рынке / И.И. Краснова, Ю.А. Осипова // Современная научная мысль. – 2018. – № 6. – С. 265–271.
7. Матюнина М.В. Роль и место человеческого капитала в развитии инноваций цифровой экономики / М.В. Матюнина // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 235–240.

СИСТЕМАТЕЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Гварлиани Т.Е., д.э.н., профессор
Сочинский государственный университет,
г. Сочи

Стратегия управления финансовыми рисками коммерческих организаций должна формироваться на принципе надежности, который гарантирует оптимальный баланс между рентабельностью и уровнем принимаемых рисков. Стратегия управления рисками предполагает применение всего спектра инструментов уменьшения риска и применение каждого конкретного инструмента в зависимости от типа риска.

Управление финансовыми рисками направлено на исполнении одного из многообразных вариантов бизнес стратегий [1; 5]:

– избегание риска – стагнация бизнеса, в этом случае получение дохода маловероятно;

– принятие риска – организация сознательно принимает на себя риск ведения бизнеса до тех пор, пока затраты на последствия рисков не приведут к невозмещаемым убыткам;

– вероятно, что конечный результат – минусовая прибыль не соотносится с бизнес целью;

– управление рисками является основной стратегией организаций, направленной на достижение успеха, включая идентификацию, оценку, а также разработку и последующую реализацию мер по уменьшению рисков.

Несомненно, что система управления финансовыми рисками гостиницы включает все ее организационные уровни, от высшего руководства до линейных руководителей и производственного персонала. Процесс управления финансовыми рисками гостиничного бизнеса – это принятие стратегии риска для ее отношения к рискам в целом и для каждого конкретного риска в отдельности; многоступенчатый процесс с целью снижения компенсации ущерба объекту в случае неблагополучных событий.

В результате беспрерывного поиска баланса между преимуществами от снижения риска и целесообразными расходами разрабатывается и принимается ряд решений для достижения окончательной цели. Система управления финансовыми рисками основана на ряде принципов (таблица 1).

Успех управления финансовыми рисками зависит от инструментов, используемых управляющим по финансовым рискам в конкретных экономических, правовых и организационных условиях.

В целом, инструменты реагирования на риски делятся на 4 класса:

1) агрессивные меры – подверженность источнику риска;
2) экологические меры – влияние на внешнюю среду организации;
3) адаптация - влияние на самоорганизацию в группе риска;
4) совместное влияние на источник и организацию.

Таблица 1

Принципы формирования системы управления финансовыми рисками на предприятия гостиничного бизнеса [2]

Универсальные	Специфические
Ориентация на стратегию развития организации позволяет сосредоточить свои усилия на тех типах рисков, которые обещают организации максимальную выгоду, определить наибольший объем вероятных рисков и выделить необходимые ресурсы для управления этими рисками.	Консолидация ответственности за управление рисками; введено понятие «владелец риска», этот статус присваивается одному из руководителей организации.
Ориентация на цели, указанные в стратегических документах организации (стратегия развития, стратегический план действий, корпоративные карты, бизнес-планы).	Портфель финансовых рисков должен включать риски, которые могут быть устранены в процессе управления, независимо от их субъективного и объективного характера.
Повышение роли корпоративных структур управления и внешний контроль (независимый директор, аудит), изменение требований к качеству работы и кооперации, формирование системы мониторинга.	Сознательность принятия рисков – осознанное принятие организацией риска при ее стремлении получить соответственную прибыль от бизнес операции.
Комплексность – позволяет своевременно, полностью выявлять, идентифицировать и оценивать риски, уменьшать их негативные последствия, компенсировать влияние на производительность. Организация четкой регламентации диапазона параметров каждого типа финансового риска.	Балансирование рисков и прибыли осуществляется путем обеспечения в системе баланса между риском и прибыльностью бизнеса, с учетом требований законодательных актов и положений внутреннего распорядка.
Системность – выявление, оценка и устранение всех возможных угроз деятельности, не ограничиваясь финансовыми и страховыми рисками.	Соответствие уровня риска ресурсным возможностям организации.
Декомпозиция – подробный анализ портфеля с целью выявления факторов риска, наиболее рискованных компонентов.	Пропорциональная связь между уровнем риска и прибыльностью; принимаются только те виды финансовых рисков, размер которых компенсируется адекватным уровнем ожидаемой прибыли.
Динамичность – результат преобразований в экономическом положении организации.	Сочетание уровня принимаемых рисков с воз-можными финансовыми потерями организации.
Эффективность - обеспечение в системе разумного и экономически обоснованного сочетания эффективности управления и затрат на его организацию и производство.	Учет временного фактора: чем дольше период операции, тем больше диапазон финансовых рисков, связанных с ним, тем меньше вероятность нейтрализации их негативных последствий.
Использование современных достижений научно-технического прогресса в системе управления финансовыми рисками.	Рассмотрение возможности передачи рисков: аутсорсинг, страхование.

Инструменты риска включают политические, организационные, правовые, экономические, социальные инструменты, система управления финансовыми рисками позволяет одновременно использовать несколько методов управления рисками (таблица 2).

Таблица 2

Методы управления финансовыми рисками в деятельности гостиниц [4]

Методы	Описание
Отказ от риска	Отказ от чрезмерно рискованной деятельности – полное устранение возможности потерь, что вызывает ограничения регулирования.
Уменьшение	Профилактика / диверсификация.
Снижение потерь	Снижение удельных потерь.
Существенное уменьшение потерь	Разработка стратегии риска для понижения вероятности ущерба и уменьшения последствий.
Передача	Аутсорсинг функций дорогостоящего риска – организация передает по соглашению такие функции для обслуживания другой организации, которая специализируется на минимальном риске.
Принятие	Создание резервов / запасов.
Лимитная политика	Пределы ущерба для операций, выполняемых в зоне критического риска: максимальный объем заемных средств; наибольшая сумма товарного кредита; наибольший период отвлечения средств в дебиторскую задолженность и т. д.
Внутренние стандарты деятельности	Разработка внутренних корпоративных стандартов деятельности, направленных на обеспечение оптимизации рисков и доходов.
Резервирование	Формирование запасов на возмещение прямых и косвенных убытков, порядок их применения, определение возмещения убытков собственным капиталом организации; отслеживание критических показателей по типу риска.
Самострахование	Независимое определение организацией вероятного отрицательного воздействия на ее финансовое состояние
Страхование	Передача ответственности за возмещение возможного ущерба другой организации; финансовое страхование.
Управление активами и пассивами	Процесс разделения капитала между объектами инвестиций, проектами, применяется для ликвидации отрицательных последствий несистематических типов рисков и регулярных рисков – валютных, процентных и так далее.
Диверсификация	Разделение обязательств и активов по разным компонентам на уровне финансовых инструментов и по их компонентам.
Хеджирование	Система заключения срочных контрактов и сделок, которая учитывает потенциальные будущие изменения обменных курсов и направлена на предупреждение отрицательных последствий этих изменений; стремится минимизировать ценовой риск.
Регулирование налоговых рисков	Определяется вероятностными показателями, ростом налоговой нагрузки, существенная доля налоговых платежей в общей сумме затрат и денежных потоков.

Описывая субъективную сторону системы управления финансовыми рисками коммерческих организаций, важно учитывать, что в процессе выявления, оценки, управления и контроля принципиально важны подходы с позиции разных категорий заинтересованных сторон. Достоинства и недостатки одних и тех же мероприятий могут значительно отличаться в зависимости от позиции разных участников корпоративных отношений.

Начальным этапом является выявление и оценка финансовых рисков (рисунок 1).

Рис. 1. Этапы выявления и оценки финансовых рисков

Поэтому следующим этапом формирования системного подхода к управлению финансовыми рисками является их анализ и выбор методов регулирования, например, на основе разработки карты (рисунок 2).

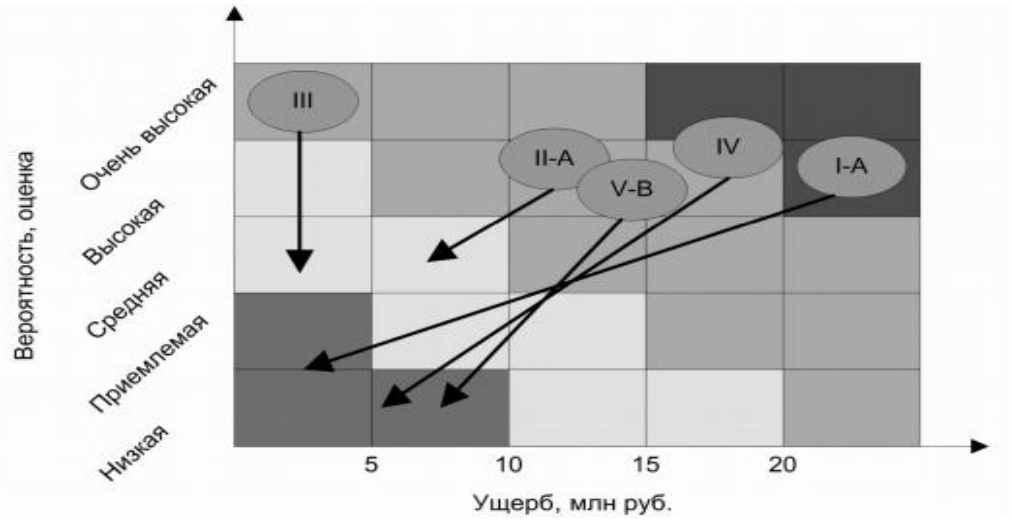


Рис. 2. Карта финансовых рисков и ее возможное изменение в связи с корректировкой плана финансирования [6]

Данный этап связан с анализом и оценкой уровня финансовых рисков и формированием стратегий влияния на них. Предприятие может испытывать разные виды рисков. В исследовании рассмотрены только некоторые из них. В формировании карты рисков должны входить данные о рисковых событиях, которые могут иметь отрицательные результаты, и их оценка, но может не входить информация о мерах по предотвращению выражения тех или иных рисков. Основной целью карты рисков является возможность в любое время определить наиболее существенные угрозы для предприятия и скорректировать стратегию финансирования.

Таким образом, в процессе развития механизма системного процессного управления финансовыми рисками гостиничного бизнеса необходимо:

– научно-методическое сопровождение их выявления, оценки, регулирования и контроля, в основе которого лежит систематический процесс управления;

– определение основной цели управления: получение наибольшей выгоды при оптимальном соотношении риска и дохода на основе реализации бизнес-стратегии;

– формирование методологических принципов управления системными процессами, включающими общую и специальную группы, введение которых направлено на обеспечение эффективного управления финансовыми рисками в коммерческих корпоративных организациях.

Литература

1. Дулова И.Н. Оценка финансового риска в прогнозах денежных потоков многопродуктового предприятия / И.Н. Дулова, В.Ж. Дубровский, Е.А. Кузьмин // Вестник Челябинского государственного университета. Сер «Экономика». – 2018. – № 6.
2. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики / А. Дамодаран. – М.: Вильямс, 2019. – 495 с.
3. Деревяшкин С.А. Риски в бухгалтерском учете и их классификация / С.А. Деревяшкин // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 3. – С. 123–128.
4. Жмачинский В.И. Особенности антикризисного управления в современных условиях / В.И. Жмачинский, М.В. Иванов, И.Г. Ильющенко // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 9. – С. 15–23.
5. Егоров В.Н. Концепция антикризисного управления предприятием в процедурах банкротства / В.Н. Егоров, М.В. Чернова // Финансы и кредит. – 2017. – № 24(552). – С. 58–67.
6. Колбасов В.И. Сценарное планирование как эффективный метод разработки стратегии / В.И. Колбасов // Креативная экономика. – 2017. – № 8. – С. 86–92.
7. Рубин А.Г. Комплексный подход к методам оценки рисков предприятия в условиях нестабильности деловой среды // Экономика: теория и практика. – 2009. – № 2 (18). – С. 62–64.
8. Жемерикин О.И. Налоговые риски в предпринимательской деятельности / О.И. Жемерикин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 243–248.

РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Гордова Д.С., студент, Шумейко Т.С., студент, Коломийчук Н.В., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

В современных условиях хозяйствования происходит процесс интеграции России в мировое пространство, что предусматривает адаптацию национальной экономики и нормативно-законодательной базы к законодательствам ведущих мировых государств. Перед отечественными предприятиями открываются широкие возможности развития бизнеса с участием зарубежных партнеров, повышение уровня профессиональных взаимоотношений бухгалтеров и аудиторов, формирование благоприятного инвестиционного климата. В частности, огромное влияние на развитие экономики страны оказывается информатизация и технологизация общества. Наличие проблемных вопросов организации аудиторской деятельности вызывает необходимость поиска путей их решения с помощью совершенствования имеющейся аудиторской деятельности в России.

Исследованием развития и проблем аудита и аудиторских услуг в РФ занимаются немало отечественных ученых. Большой вклад в разработку и развитие теоретических основ и методологических подходов к путям совершенствования аудита сделали М.Т. Белуха, А.М. Белоусов, В. Гетман, С.Ф. Голов, М.Я. Демьяненко, Н.И. Дорош, В.П. Завгородний, М.В. Крапивко, А.Н. Кузьминский, В.С. Рудницкий, Б.Ф. Усач и другие ученые.

Целью статьи является исследование и анализ современного состояния аудиторской деятельности в России, и выделение основных направлений совершенствования имеющейся аудиторской системы для ее адаптации к требованиям международных стандартов в условиях цифровой экономики.

Одним из условий эффективной интеграции является изменение организационно-методологических основ отечественной аудиторской деятельности в соответствии с установленными нормами и требованиями по Международным стандартам аудита и Международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Повышению качества аудита и предоставлению аудиторских услуг в РФ будет способствовать лишь система комплексных мероприятий, направленных на развитие нормативно-законодательной базы аудита, внедрение качественной системы компьютеризации аудита, осуществление контроля за уровнем компетентности аудиторов и качества предоставляемых услуг, обеспечение реальной независимости аудитора и введения санкций и наказаний аудиторов относительно недостоверности предоставления аудиторских услуг [2, с. 19].

Информационным обеспечением стратегического управления деятельностью предприятия должна стать должным построенная учетно-аналитическая система стратегического типа, соответствующая уровням управления и в которой учтены параметры и требования внешней среды. Учетно-аналитическая система стратегического типа определяется как интегрированная система учета, планирования, контроля и анализа, что обеспечивает систематизацию информации для оперативных управленческих решений и координации будущего развития предприятия. Важной частью этой системы является стратегический учет.

Следует отметить, что современные аудиторы и аудиторские фирмы должны быть компетентными в вопросах методологии составления финансовой отчетности на осно-

ве МСФО, поскольку от понимания ее принципов хозяйствующими субъектами зависит качество аудиторской проверки. К сожалению, сегодня в нашей стране нет необходимого числа аудиторов, имеющих достаточную квалификацию для проверки финансовой отчетности, составленной по МСФО [6, с. 32].

Именно поэтому предприятия должны с полной ответственностью подходить к выбору аудиторской фирмы.

Для повышения эффективности функционирования современных аудиторских организаций в условиях цифровой экономики целесообразно выделить основные пути их преодоления и перспективы развития аудиторской деятельности в РФ в условиях все большего внедрения международных стандартов финансовой отчетности:

1) обеспечение непрерывного функционирования системы регулирования аудиторской деятельности;

2) заключение фундамента новой системы регулирования аудиторской деятельности;

3) обеспечение перехода с одной системы регулирования на другую;

4) минимизация рисков возможной некомпетентности новых персоналий в системе регулирования, отвечающей требованиям европейского законодательства в сфере аудиторской деятельности;

5) разработка механизма ценообразования на аудит и аудиторские услуги путем изучения международного опыта по этому вопросу;

6) уменьшение объемов «теневого» бизнеса;

7) интеллектуализация аудита;

8) повышение престижа аудиторской профессии;

9) разработка внутрифирменных методических рекомендаций и рабочей документации по аудиторской деятельности [3, с. 227].

Кроме того, внедрение принципов составления и представления финансовой отчетности по МСФО является стимулом развития российского аудита в комбинации с международными стандартами аудита.

Говоря о применении зарубежного опыта в отечественной практике, проанализируем особенности деятельности аудиторских организаций Большой четверки. Современная «большая четверка» занимает довольно устойчивую авторитетную позицию на мировом рынке услуг консалтинга и аудита. Все аудиторские компании функционируют на рынке уже более века, имея огромный опыт работы совместно с практикой в развивающихся и узкоспециализированных направлениях, к примеру, использование цифровой валюты и технологий Blockchain. Клиенты у организаций «большой четверки» из различных секторов экономики порой обслуживаются больше ста лет [1, с. 14].

Учитывая тот факт, что у компаний, которые являются членами международной сети есть доступ к информационным данным про финансовое состояние самых крупных экономикообразующих организаций государства, «большая четверка» аудиторов оказывает непосредственное влияние на государственные решения в области экономики. По данной причине также существует проблема на уровне национальной безопасности. Поскольку аудиторские компании относят к саморегулируемым, стандарты их деятельности утверждают они сами. Контроль за их деятельностью ведется лишь в США и Великобритании при помощи законов про разграничение полномочий совместно с надзорными структурами [1, с. 15].

Так, на современном этапе в аудиторской индустрии в условиях цифровой экономики назрели серьезные проблемы, требующие радикальных реформ. Кроме того, не исключено, что в ближайшее будущее в указанной области произойдут серьезные пе-

ремены, к примеру, «большую четверку» замещать начнут менее крупные компании, имеющие достойную репутацию и качество предоставляемых услуг [7, с. 48].

Подытоживая вышесказанное, отметим, что цифровая экономика на современном этапе предусматривает довольно тесную взаимосвязь IT-навыков и теоретических знаний. Это позволяет использовать информационные технологии, что неизбежно приводит к автоматизации работ совместно с экономией временных затрат и повышение качества работ [8]. Вопрос внедрения международных стандартов является современным, перспективным и обязательным для отечественных предприятий, благодаря чему РФ сможет подняться на новый международный уровень развития и сможет открыть для себя новое пространство в сфере использования международных стандартов отчетности. Переход на международные стандарты финансовой отчетности в современных условиях цифровой экономики приведет к увеличению количества аудиторских проверок предприятий, составляющих отчетность по МСФО, что является важным не только для иностранных, но и для национальных инвесторов. Несмотря на значительные трудности, возникающие при внедрении в методику и практику организации учета и аудита финансовой отчетности международным стандартам, иностранный опыт и имеющиеся отечественные методы и подходы позволят овладеть применением стандартов российскими предприятиями и субъектами аудиторской деятельности.

Таким образом, аудиторская деятельность в РФ развивается достаточно быстрыми темпами. Несмотря на ряд связанных с этим проблем, их глубокое исследование будет способствовать определению приоритетных направлений совершенствования аудиторской деятельности с учетом перспективы развития цифровой экономики в РФ, а их решение будет способствовать дальнейшему внедрению профессии аудитора в хозяйственную практику и формированию высокого доверия и уверенности в высокой компетентности отечественных аудиторов.

Литература

1. Бабатунде О.Э. Роль и влияние «большой четверки» на мировом рынке аудиторско-консультационных услуг / О.Э. Бабатунде // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 2. – С. 12–16.
2. Власова И.А. Эволюция развития аудита как предпринимательской деятельности / И.А. Власова, А.Э. Семененко // Молодой ученый. – 2015. – № 11.3. – С. 19–21.
3. Григорьева Е.А. Системный подход в аудите кризисного предприятия / Е.А. Григорьева, Т.В. Павлюшкевич, И.Н. Шамрай //Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. – 2017. – № 1(65). – С. 226–232.
4. Добрунова М.А. Аудиторская проверка в условиях риск-ориентированного подхода / М.А. Добрунова, Н.В. Тимошенко // Экономико-правовые и социально-культурные аспекты взаимодействия и сотрудничества в интеграционном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, 2019. – С. 70–73.
5. Добрунова М.А. Современные концепции развития системы внутреннего контроля в российской и международной практике // М.А. Добрунова, К.В. Желябовская, М.В. Желябовская // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 28(2). – С. 316–320.
6. Иванов О.Б. Построение систем внутреннего аудита компании на основе внутрикорпоративных стандартов / О.Б. Иванов // Аудитор. – 2018. – № 11. – С. 30–35.
7. Щербакова Е.П. Комплексный подход к вопросу оптимизации процессов регламентации и стандартизации внутреннего аудита в российских коммерческих органи-

зациях / Е.П. Щербакова // Менеджмент сегодня. – 2019. – № 2. – № 19.

8. Шевченко А.И. Философское понимание права с позиции информатизации в правовом пространстве / А.И. Шевченко // Информация как объект гражданских прав предпринимателей. Материалы Международной научно-практической конференции. Сборник статей / Отв. ред. Г.Ф. Гараева, Т.И. Султонова, М.Е. Бегларян, 2018. – С. 122–125.

9. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. –Vol. 826. – P. 163–170.

ПЛАНИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ АУДИТА

Григолия С.З., студент, Трошева Т.Л., студент, Ржевская Д.С., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

На современном этапе аудит в России представляет собой процесс формирования профессиональной деятельности, регулируемой, в том числе Международными стандартами аудита, которые определяют в первую очередь процедуры этапа планирования аудита, а также порядок их применения на других этапах. На данный момент, одним из актуальных является вопрос о правильном планировании и проведении аудиторских проверок (аудита) организаций, как об одном из способов независимого контроля. Цель данной статьи – раскрыть основные положения по планированию аудита, а также рассмотреть такое понятие, как дистанционный аудит.

Для повышения эффективности аудита, аудитор должен спланировать свою работу. «Планирование аудита – это процесс разработки общей стратегии и деталей (тактики) аудиторской деятельности» [1, с. 102].

В системе МСА разработан стандарт 300 «Планирование аудита финансовой отчетности», который регламентирует объем, направление, сроки и стоимость проверки. Стандарт следует разбирать вместе с МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита».

Планирование должно быть действенным и способствующим наилучшему выполнению аудита.

В МСА 300 сформулировано пять требований к планированию аудита.

1. Участие ключевых членов аудиторской группы. Руководитель задания и другие ключевые члены аудиторской группы должны участвовать в планировании аудита, чтобы извлечь пользу из их опыта и навыков.

2. Предварительная работа по заданию предполагает следующие действия аудитора:

1) выполнить процедуры, указанные в МСА 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности» в качестве продолжения сотрудничества с клиентом и данного аудиторского задания;

2) оценить выполнение соответствующих этических требований, включая независимость, в соответствии с МСА 220;

3) получить понимание условий аудиторского задания в соответствии с требованиями МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий».

3. Работы по планированию. В процессе планирования аудита необходимо разработать план аудита, который обуславливает характер и объем запланированных аудиторских процедур с указанием примерных сроков их проведения. При составлении плана производится распределение аудиторских процедур по значимым направлениям аудита, определяется влияние на результаты аудита и мнение аудитора, в ходе аудита используются результаты работы внутренних аудиторов и привлеченных экспертов.

Аудитор должен также запланировать характер, сроки и объем работы по руководству и контролю за членами аудиторской группы, а также по проверке результатов их работы [1, с. 105]. В ходе аудита общий план и планы (программы) проверки конкретных объектов аудита могут пересматриваться с обязательным документированием всех изменений.

4. Документация. Аудитор должен включить в аудиторскую документацию:

1) общую стратегию аудита;

2) план аудита;

3) любые существенные изменения, внесенные в ходе проводимого аудита в общую стратегию аудита или план аудита, а также причины таких изменений.

В Приложении к МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» приведены примеры комментариев, относящихся к разработке общей стратегии аудита.

5. Дополнительные мнения в отношении аудиторских заданий, выполняемых впервые. Перед выполнением начального аудита аудитор должен предпринять следующие дополнительные шаги:

1) выполнять процедуры, требуемые МСА 220 в отношении принятия взаимоотношений с клиентом и данного аудиторского задания;

2) в целях соблюдения соответствующих этических правил обмениваться информацией с предшествующим аудитором в случае смены аудитора.

В рамках планирования аудита могут быть использованы дистанционные методы наряду с методами, предполагающими физическое присутствие аудитора на объекте аудита. В качестве примера рассмотрим планирование дистанционного аудита. В 2020 году в связи с возникшей ситуацией в мире из-за вируса становится актуальным вопрос планирования и проведения дистанционного аудита.

При планировании удаленного аудита следует определить: цель проверки, проверяемую совокупность, единицу выборки, тестируемые процессы. Например, если целью внешнего аудита является понимание того, насколько надежным является контроль заказа на продажу в кредит, когда он предварительно утвержден, то совокупность будет состоять из всех заказов на продажу в кредит за данный период. Каждый заказ является потенциальным образцом, а утверждение кредита - атрибутом контроля, который необходимо проверить.

Основой дистанционного аудита, является то, что сбор и первичное структурирование необходимой информации необходимо осуществить клиенту самому. Дистанционный аудит представляет собой процесс, в котором аудиторы объединяют информационные и коммуникационные технологии с аналитическими данными для оценки и составлении отчетов о точности финансовых данных и внутреннего контроля, в то время как аудиторы собирают электронные доказательства, и взаимодействуют с проверяемой организацией, независимо от физического местонахождения аудитора.

Аудиторы должны собирать достаточно информации, которая является надежной, актуальной и полезной для достижения целей проверки. Достоверная информация - это

наиболее полная и достоверная информация, которую можно получить, применив соответствующие процедуры аудита. Получение недостоверной информации от клиента – это операционный риск. Операционные риски наиболее актуальны в повседневной деятельности, их источники – люди, процессы, технологии. Для управления операционным риском необходимо применять системный подход, включая идентификацию, разработку процедур контроля с индикаторами риска, постоянный мониторинг состояния и принятие мер по его снижению.

Преимущества использования удаленного аудита включают сокращение затрат на переезд и ожидание сотрудников, которые неизбежны при традиционном формате аудиторского контроля, возможность использовать больше процедур с помощью электронной связи. Дистанционный аудит дает вероятность введения инноваций в процесс аудита. Анализ процесса аудита как части коммуникации и аналитики позволяет понять, какие аспекты аудита могут быть выполнены удаленно, и как этот процесс будет развиваться. Одним из наиболее очевидных преимуществ удаленного аудита является возможность доступа к труднодоступным местам из-за их местоположения, а также высокая стоимость пути.

В заключение отметим, что разные аудиторские компании могут применять различные подходы к составлению плана программ и планированию аудита. При проведении дистанционного аудита планирование также играет значимую роль, так как способствует раскрытию вероятных проблем, выполнению работы с оптимальными затратами, качественно и своевременно, эффективному распределению работы между членами группы специалистов, участвующих в аудиторской проверке, координации работы аудиторов и других специалистов.

Литература

1. Воронина Л.И. Международные стандарты аудита: теория и практика: учебник / Л.И. Воронина. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 456 с.
2. Добрунова М.А. Аудиторская проверка в условиях риск-ориентированного подхода / М.А. Добрунова, Н.В. Тимошенко // Экономико-правовые и социально-культурные аспекты взаимодействия и сотрудничества в интеграционном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, 2019. – С. 70–73.
3. Добрунова М.А. Современные концепции развития системы внутреннего контроля в российской и международной практике / М.А. Добрунова, К.В. Желябовская, М.В. Желябовская // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 28(2). – С. 316–320.
4. Кочинев Ю.Ю. Аудит в соответствии с международными стандартами: учебник / Ю.Ю. Кочинев. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 413 с.
5. Ситнов А.А. Международные стандарты аудита: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», квалификация «магистр» / А.А. Ситнов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 239 с.
6. Константиниди Х.А. Стратегическое партнерство в процессе преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 162–167.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРАЕКТОРИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Игонина Л.Л., д.э.н., профессор
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Реализация ключевой цели бюджетной политики, заключающейся в обеспечении устойчивой хозяйственной динамики и расширении потенциала сбалансированного развития страны, предполагает усиление активного участия регионов в этих процессах и последовательное развитие региональных финансов [1].

В имеющихся научных публикациях по данной проблематике рассматриваются различные аспекты финансового положения регионов, связанные с формированием доходов и расходов их бюджетов, бюджетной сбалансированностью и задолженностью регионов, особенностями функционирования в кризисных условиях [2–5]. Вместе с тем с учетом задач и особенностей современного этапа социально-экономического развития возникает необходимость выявления современных траекторий развития региональных финансов.

Исследование показывает, что за период 2011–2018 гг. налоговые и неналоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ как в текущих ценах, так и в реальном выражении демонстрировали положительную динамику (рисунок 1). Доля этих доходов в совокупных доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ возросла с 72,9% в 2011 г. до 83,5% в 2017 г., хотя в 2018 г. несколько снизилась (до 82,5%).

Рис. 1. Налоговые и неналоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, их доля в доходах консолидированного бюджета Российской Федерации

Анализ динамики налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ по отношению к внутреннему валовому продукту свидетельствует о формировании неоднородного тренда показателя в рамках исследуемого периода (рисунок 2).

Если в 2011–2013 гг. данный показатель снижался, то в 2014–2017 гг. он начал расти, а в 2017–2018 гг. – стабилизировался.

Рис. 2. Налоговые и неналоговые доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ по отношению к ВВП, их соотношение с расходами

Следует подчеркнуть, что в 2014–2017 гг. повышался и показатель соотношения доходов (без учета безвозмездных поступлений) и расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, что свидетельствует об улучшении состояния региональных финансов с позиций обеспечения расходов региональных бюджетов собственными доходами. Однако в 2018 г. рассматриваемый показатель существенно снизился за счет роста объемов безвозмездных поступлений. Отметим, что диапазон его значений в разных регионах весьма широк в силу существенных межрегиональных различий, выражающихся, в частности, в концентрации более 50% суммарного объема налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в 10 крупнейших регионах, прежде всего, в г. Москва.

Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ носят преимущественно социальный характер. Доля бюджетных инвестиций в их составе существенно снизилась – с 14,9% в 2011 до 10,8% в 2018 г., что обусловлено сохранением примерно одинакового уровня бюджетных инвестиций в последние годы (1,3 трлн руб. в год) при росте расходов консолидированных бюджетов (в номинальном выражении на 33,4%). Ожидаемый, начиная с 2019 г., рост бюджетных инвестиций в регионах будет связан с реализацией национальных проектов, финансируемых в основном за счет федеральных трансфертов (при софинансировании со стороны бюджетов субъектов РФ).

Развитие и совершенствование межбюджетных отношений в исследуемом периоде было направлено на обеспечение эффективного распределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы РФ, сокращение дифференциации субъектов РФ по уровню их бюджетной обеспеченности, повышение сбалансированности региональных бюджетов и эффективности бюджетных расходов, развитие собственного экономического потенциала регионов. В рамках реализации государственной программы РФ «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами для достижения национальных целей развития страны до 2024 года» (далее – Программа), утвержденной в 2016 г., были приняты меры по расширению доходной базы регионов и изменению разграничения полномочий между Российской Федерацией и субъектами РФ, актуализированы формы и инструментарий предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ.

В 2011–2017 гг. доля безвозмездных поступлений в доходах консолидированных бюджетов субъектов РФ снизилась с 23,1 до 16,5%, а межбюджетные трансферты по отношению к ВВП – с 2,5 до 1,7%, а 2018 г. эти показатели несколько возросли, составив соответственно 16,8 и 2% (рисунок 3). При этом финансовая зависимость регионов от федерального центра осталась достаточно высокой, так, в 2018 г. безвозмездные поступления превышали 60% доходов консолидированных бюджетов в 9 субъектах РФ.

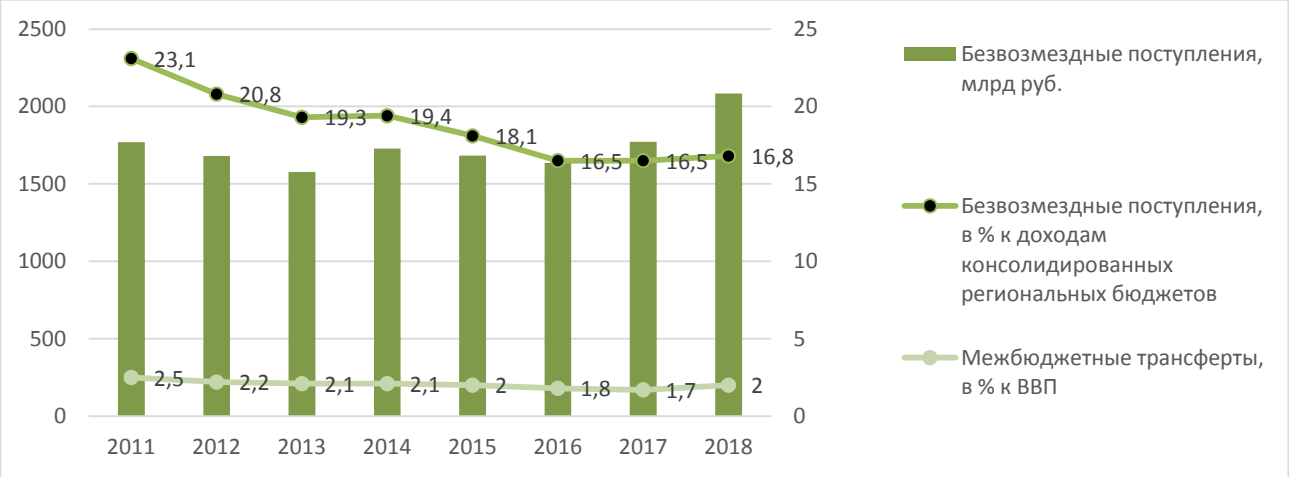


Рис. 3. Динамика безвозмездных поступлений и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ

Ключевым видом федеральных межбюджетных трансфертов традиционно являются дотации, в их составе основная доля приходится на дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. В 2018 г. суммарный объем дотаций впервые превысил 1 трлн руб., 62,2% этого объема составили дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ. При распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в 2018 г. использовались новые подходы, ориентированные на стимулирование роста собственного налогового потенциала (в частности, исключение налоговых льгот, предоставляемых субъектами Российской Федерации для развития территорий опережающего развития, свободных экономических зон), а также была повышена доля дотации, распределяемой по результатам инвентаризации расходных полномочий. Прирост дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в 2018 г. по сравнению с 2017 г. составил 4,9%.

Наиболее высокими темпами в 2018 г. (в 5,1 раза) увеличились дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, которые в отличие от дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, не носят расчетного характера, и дотации на частичную компенсацию дополнительных расходов на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы и иные цели (в 2,5 раза). Межрегиональные различия в бюджетной обеспеченности сократились с более чем 10-кратного размера до процедуры выравнивания до 2,6 раза после нее (целевой показатель Программы). С позиций, принятых в международной практике критериев оценки эффективности межбюджетных трансфертов как инструментов вертикального и горизонтального выравнивания [6; 7] данные изменения могут быть оценены позитивно, поскольку при прочих равных условиях достигнуты меньшие объемы перераспределения финансовых ресурсов между уровнями бюджетной системы и существенно уменьшена межрегиональная дифференциация в уровне бюджетной обеспеченности.

К основным новациям в области технологий трансфертного регулирования можно отнести: изменение порядка и условий предоставления субсидий и дотаций, внедрение инструментов «единой» субвенции, «единой» субсидии, «горизонтальных» субсидий, стимулирующих грантов, использование принципов модельного бюджета при расчете дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и распределении дотаций на сбалансированность. Важно отметить, что инструменты системы горизонтального выравнивания несут в себе имманентно присущее этой системе противоречие, выражающееся в необходимости одновременно и обеспечивать максимальную эквализацию бюджетной обеспеченности регионов, и не лишать их стимулов к наращиванию собственного налогового потенциала [8; 9]. Поэтому для эффективного применения данных инструментов в конкретных условиях необходима их соответствующая донастройка, позволяющая в той или иной степени демпфировать указанное противоречие.

Поиск баланса между уровнями собственных доходов и межбюджетных трансфертов определил изменения в распределении бюджетных средств между федеральным центром и регионами. Тренд централизации доходов в федеральном бюджете, который возник еще в начале 2000-х гг., сменился в 2015 и 2016 гг. на противоположный. Доля доходов федерального бюджета в доходах консолидированного бюджета РФ сократилась с 61,9% в 2014 г. до 57,6% в 2016 г., при этом зафиксирован рост доли доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ – с 38,1 до 42,4% (рисунок 4).

Рис. 4. Доли доходов и расходов федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ в доходах и расходах консолидированного бюджета РФ, %

В 2017 и 2018 гг. доля доходов федерального бюджета в доходах консолидированного бюджета РФ стала расти (соответственно, 58,4 и 61,1%), а доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ соответственно сокращаться. Эти процессы сопровождались консолидацией бюджетных расходов на федеральном уровне. За период 2011–2016 гг. расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, рассчитанные в постоянных ценах, снизились практически на 10%, а их доля в расходах консолидированного бюджета страны уменьшилась с 41,3 до 37,7%. В 2017 г. произошел перелом данной тенденции: доля расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ в расходах консолидированного бюджета РФ возросла на 2 процентных пункта (п.п.), а в 2018 г. еще на 1,8 п.п.

Совокупный дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ, максимальный объем которого пришелся на 2013 г. (639,9 млрд руб.), сократился к 2016 г. до 12,5

млрд руб. В 2017 г. дефицит консолидированных бюджетов субъектов РФ возрос и составил 52,0 млрд руб., однако количество субъектов РФ с дефицитным бюджетом заметно сократилось, а с профицитным – возросло (рисунок 5).

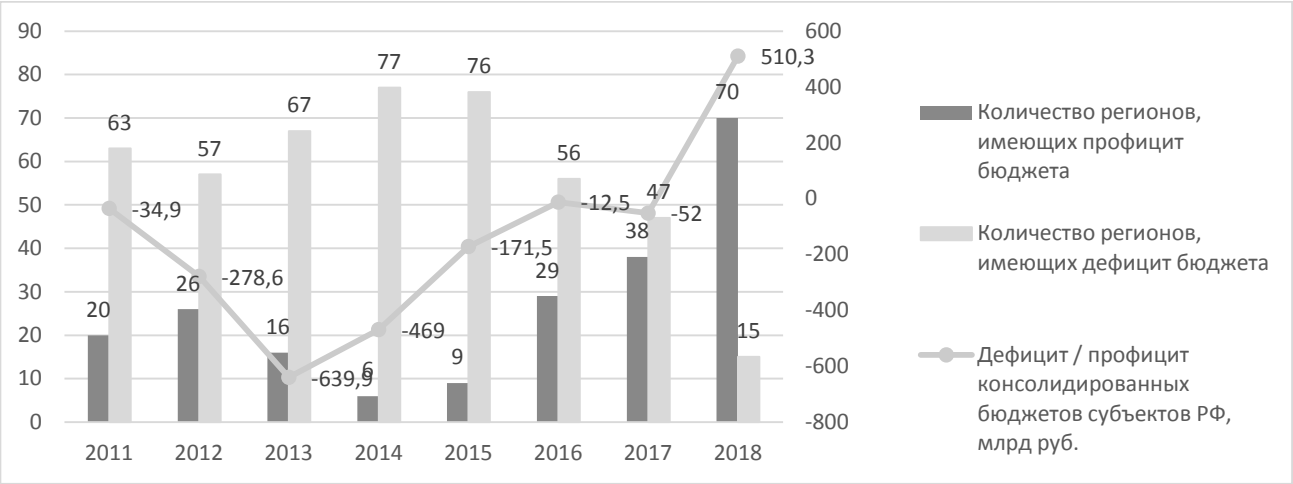


Рис. 5. Динамика дефицита / профицита консолидированных бюджетов субъектов РФ и группировка субъектов РФ по показателю дефицита/профицита консолидированного бюджета

Государственный долг субъектов РФ, нараставший ранее существенными темпами, снизился на 1 января 2018 г. на 1,6% против уровня на 1 января 2017 г. и составил 2315,4 млрд руб., а уровень долговой нагрузки обнаружил тенденцию к сокращению в последние 3 года (рисунок 6).

Рис. 6. Динамика государственного долга субъектов РФ

Понижательная динамика суммарного объема субфедерального долга сопровождалась изменением его структуры (рисунок 7). Этому способствовали действия федерального центра по стимулированию органов региональной власти к проведению взвешенной долговой политики и сокращению расходов на обслуживание долга, в том числе за счет замещения рыночных заимствований кредитами из федерального бюджета, реструктуризации бюджетных кредитов на льготных условиях.

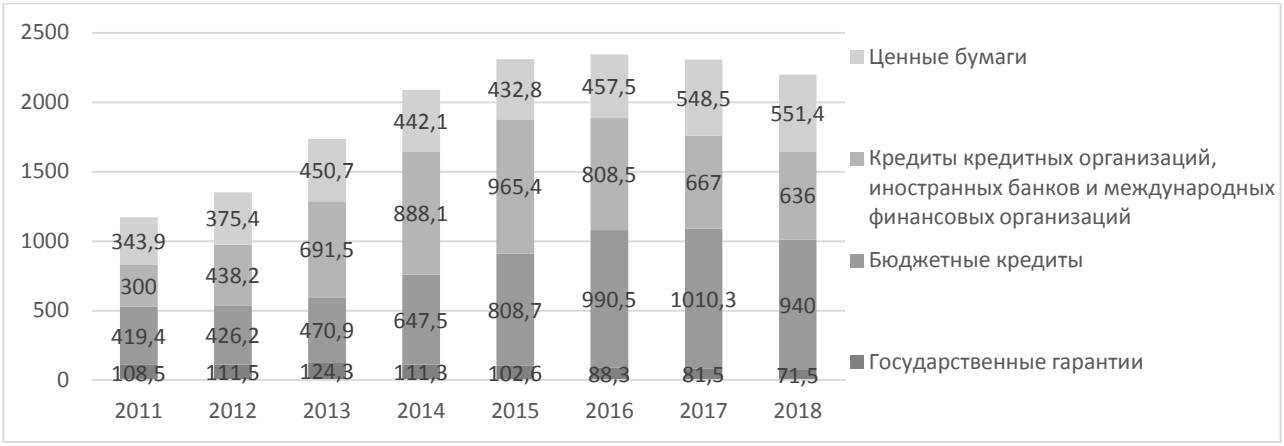


Рис. 7. Структура государственного долга субъектов РФ в 2011–2018 гг., млрд руб.

Важным фактором, воздействующим на состояние региональных финансов, явилось активное внедрение в большинстве регионов страны начиная с 2014 г. механизма долгосрочного бюджетного планирования и программного подхода к формированию и исполнению бюджета. Использование программно-целевых технологий бюджетного планирования и управления, ориентированных на цели и результат, рассматривается в мировой бюджетной практике как наиболее действенный способ повышения эффективности и оптимизации бюджетных расходов [10; 11]. Кроме того, формирование и исполнение расходной части региональных бюджетов в программном формате позволяет реализовать заданные приоритеты социально-экономического развития путем соответствующей концентрации финансовых ресурсов. Данные эффекты достигаются, однако, при тщательной проработке формирования параметров расходов бюджетов, основывающихся на программном финансировании, мониторинге исполнения и оценке результативности программ.

Дальнейшее развитие программно-целевой подход к управлению бюджетными средствами получает с введением проектного принципа управления и разработки национальных проектов с шестилетним горизонтом планирования, реализуемых на территории субъектов РФ, а также региональных проектов. В целях полноценного вовлечения регионов в реализацию национальных целей развития возрастает необходимость проведения финансовой политики, включенной в контур проектной деятельности и ориентированной на наращивание собственной доходной базы бюджетов, оптимизацию расходов, упорядочивание системы налоговых льгот, повышение эффективности и целевого характера использования бюджетных средств.

Сочетание программного подхода с использованием систем мониторинга качества финансового менеджмента, широко апробированных в мировой практике, призвано мотивировать органы государственной власти субъектов РФ к поиску оптимальных способов организации бюджетного процесса с учетом современных стандартов качества управления общественными финансами. Начиная с 2011 г., когда Минфином России была введена методология ежегодной оценки качества управления региональными финансами, конструировались новые и корректировались в соответствии с приоритетами бюджетной политики действующие инструменты анализа, контроля, аудита и мониторинга ключевых сфер организации бюджетного процесса регионов (бюджетного планирования, исполнения бюджета, эффективности бюджетных расходов, долговой политики, взаимодействия с муниципальными образованиями, прозрачности и открытости бюджетного процесса, финансовой дисциплины). Данные мониторинга соблюдения субъектами РФ требований бюджетного законодательства и качества управления

региональными бюджетами свидетельствуют о том, что в целом в этой области удалось добиться существенного прогресса. В целях стимулирования развития экономического потенциала субъектов РФ и повышения эффективности управления государственными и муниципальными финансами в 2018 году 40 субъектам РФ были предоставлены гранты за достижение наивысших темпов роста налогового потенциала, а также впервые - дотации в целях стимулирования роста налогового потенциала по налогу на прибыль организаций.

На основе анализа сложившихся тенденций можно сделать вывод о том, что в анализируемый период наметились позитивные процессы, которые, однако, нуждаются в стабилизации и закреплении при демфировании воздействия негативных факторов. В данном контексте траектории и приоритеты развития региональных финансов должны определяться достижением адаптивной устойчивости региональных бюджетов и их сбалансированности в кратко-, средне- и долгосрочном периодах с учетом двусторонней связи между экономической активностью и бюджетной политикой.

Литература

1. Игонина Л.Л. Современные тенденции развития региональных финансов / Л.Л. Игонина // Финансы. – 2018. – № 11. – С. 20–27.
2. Акиндинова Н.В. Региональные бюджеты в условиях кризиса: можно ли достичь сбалансированности? / Н.В. Акиндинова, А.В. Чернявский, А.А. Чепель // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С. 31–48.
3. Игонина Л.Л. Финансы: учебное пособие / Л.Л. Игонина, М.В. Радченко, Э.В. Соболев, Н.В. Тимошенко; под ред. Л.Л. Игониной. – М.: Издательство РУСАЙНС, 2019. – 298 с.
4. Табах А. Долговые стратегии российских регионов / А. Табах, Д. Андреева // Вопросы экономики. – 2015. – № 10. – С. 78–93.
5. Чернявский А. Проблемы сбалансированности региональных бюджетов / А. Чернявский // Финансы. – 2014. – № 8. – С. 15–21.
6. Bahl R. Fiscal Decentralization and Intergovernmental Transfers in Less Developed Countries / R. Bahl, J. Linn // Publius: The Journal of Federalism. – 1994. – Vol. 24. – P. 1–19.
7. Shah A. Lessons from International Practices of Intergovernmental Fiscal Transfers / A. Shah // XVI Regional Seminar on Fiscal Policy CEPAL/ECLAC. – Santiago de Chile, 2004. – P. 899–912.
8. Игонина Л.Л. Бюджетно-налоговая децентрализация в системе управления общественными финансами / Л.Л. Игонина // Дайджест-финансы. – 2016. – № 1. – С. 2–13.
9. Igonina L.L. Budget potential of the region: attributive features and methods of assessment / L.L. Igonina, D.V. Yaroshenko, V.V. Vikharev, S.V. Shurygin // International Journal of Economics and Business Administration. – 2019. – Vol. 7. – № S1. – P. 355–361.
10. Беленчук А.А. Международный опыт оценки качества управления общественными финансами / А.А. Беленчук, А.М. Лавров // Финансы. – 2015. – № 5.
11. Беленчук А.А. Формирование национальной системы оценки качества управления общественными финансами / А.А. Беленчук, А.М. Лавров // Финансовый журнал. – 2016. – № 2. – С. 7–27.

АНАЛИЗ В АУДИТЕ: СУЩНОСТЬ, ЭТАПЫ, НАЗНАЧЕНИЕ

Кирячек А.Ю., студент, Бажина Е.А., студент, Контамирова С.А., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

Актуальность темы обусловлена тем, что на современном этапе применение экономического анализа широко распространено в сфере аудита у осуществляющих данную процедуру организаций. Анализ экономических показателей показал себя как неотъемлемый компонент процесса аудита, так как позволяет аудитору собрать аргументы и обосновать выводы по отчетам на предмет достоверности данных и объективного обоснования выводов.

Конопляник Т.М. аргументирует тождество терминов «реализация аналитических процедур» и «анализ хозяйствования». В работе первая дефиниция раскрывается как шаги, предпринимаемые аудитором для того, чтобы проанализировать величины и их пропорциональность, характеризующие работу компании, проходящей аудит [6].

Анализ как процедура является вариантом аудиторских инструментов, в ходе которого определяется, соотносится и оценивается состояние индикаторов финансово-экономической деятельности, которые получены по объекту аудиторской проверки. Индикаторы применяются в аудите из-за того, что их связывает логичная связь, а в реальности существует закономерное причинно-следственное соотношение [1].

В Российской Федерации стандарт аудита «Аналитические процедуры» дает конкретное определение о тех процедурах, которые позволяют провести анализ аудируемого предприятия. Между тем, известно более обширное толкование концепта, когда как на процедуру аналитического толкования указывают обзор отчетов, сформированных бухгалтерией, о работе проверяемого предприятия, или расспросы сотрудников.

В среде лиц, как оказывающих услуги аудита, так и обращающихся к ним, бытует предположение о том, что, используя определение «аналитические процедуры», указывают на процедуру аналитику итогов работы объекта аудита по финансово-хозяйственном операциям.

Применение аналитических процедур имеет место в случае, когда составленная бухгалтерией отчетность, оценивается на предмет достоверности, тогда как деятельность, в ходе которой анализируются итоги работы бизнеса по финансово-хозяйственным показателям, стартуют только при условии подтверждения их истинности. Это связано с тем, что анализ работы субъекта аудита по неправдивым показателям финансово-хозяйственной деятельности не информативен и не позволяет предпринимать дальнейшие действия по управлению предприятием. Перефразируя утверждение, можно утверждать, что, оканчивая аудит предприятия, аудитор начинает анализировать его финансово-экономические результаты. Однако, как аудит и его аналитические процедуры, так и попытка анализировать финансовые и хозяйственные процессы деятельности предприятия отдаляются от методологической базы экономического анализа, из-за чего сходны по инструментарию. Следовательно, категория финансового анализа (анализ устойчивости финансового положения) несомненно, причастна к аналитическим процедурам на заключительном этапе аудита предприятия.

Задачи и права аудитора реализуются через аналитические процедуры, а их применение охватывает по протяженности весь процесс аудита, из-за чего качественная составляющая растет, а трудозатраты снижаются. Не исключено, что аналитика может сопровождать прочие процедуры, которые выполняет аудитор.

Стандартная аналитическая процедура проходит по сценарию: формулируется целевой ориентир, выбираются методики для выполнения, наступает стадия реализации, после чего результаты поддаются анализу.

Этап планирования аудита особенно нуждается в аналитических процедурах, так как таковые информируют аудитора о работе предприятия, ее специфике, определяют моменты, которые были искажены в отчетности или бросаются в глаза как нестандартные. Аудитор подбирает инструменты методологии, отталкиваясь от целевого ориентира исследования предприятия. В настоящее время аналитические процедуры реализуются на базе таких методов как:

- сопоставление величин в абсолютном и относительном выражении;
- анализ индексов;
- аналитика с применением статистической методологии;
- анализ связи нескольких случайных величин;
- прочие [6].

Аудитор, обратившись к аналитическим процедурам для изучения объекта, оценивает финансовые индикаторы, исследуя наличие вероятных зависимостей, связывающих таковые. Следовательно, создается представление об отдаче использованного для планирования инструментария, а деятельность предприятия характеризуется на предмет актуальных тенденций, секторов риска и угрозы финансовой несостоятельности. Для аудитора важно корректно организовать аналитический обзор на предварительном этапе, чтобы получить представление о работе предприятия. Нередко аудиторы знакомятся с бизнесом, рассматривая пригодные для сопоставления финансовые отчеты и калькулируя доли и изменения, проведенные по приходным и расходным статьям баланса и в данных о полученных доходах.

В настоящее время аудит оперирует аналитическими процедурами по схеме, раскрытой на рисунке 1.

Рис. 1. Схема использования аналитических процедур в аудите

Таким образом, можно сделать вывод о том, что анализ в аудиторской деятельности является его неотъемлемой частью. Именно анализ позволяет составить первое впечатление и оценку ситуации, происходящей с основными показателями, анализируемыми в ходе аудиторской проверки.

Литература

1. Бондарев П.В. Место и роль анализа в аудите / П.В. Бондарев // Проблемы и перспективы развития рынка аудиторских услуг России. – Курск: Курская государст-

венная сельскохозяйственная академия им. профессора И.И. Иванова, 2015. – С. 26–28.

2. Галчин Д.Г. Роль экономического анализа в аудите [Электронный ресурс] / Д.Г. Галчин // Молодой ученый. – 2016. – № 28(132). – С. 400–401. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/132/36755 (дата обращения: 23.09.2020).

3. Добрунова М.А. Аудиторская проверка в условиях риск-ориентированного подхода / М.А. Добрунова, Н.В. Тимошенко // Экономико-правовые и социально-культурные аспекты взаимодействия и сотрудничества в интеграционном обществе. Сборник статей Международной научно-практической конференции / Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьева, 2019. – С. 70–73.

4. Добрунова М.А. Современные концепции развития системы внутреннего контроля в российской и международной практике / М.А. Добрунова, К.В. Желябовская, М.В. Желябовская // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – № 28(2). – С. 316–320.

5. Кеворкова Ж.А. Международные стандарты аудита: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Под ред. Ж.А. Кеворковой. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 458 с.

6. Конопляник Т.М. Роль финансового анализа в аудиторской деятельности / Т.М. Конопляник // Научные сообщения. – 2016. – № 18. – С. 403–404.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ «БЛОКЧЕЙН»

Лагаева К.А., студент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Россия[1]

Глобализация информационного пространства и повсеместное развитие технологий имеют определённые преимущества, но не без явных недостатков. Безусловно, такие недостатки были и в традиционной банковской системе. К примеру, во время осуществления международного денежного перевода, проведение платежа, как правило, занимало несколько дней, которые были необходимы банку для проверки полноты и достоверности предоставленной информации. Чаще всего, это становилось проблемой в процессе осуществления расчётов между компаниями. К тому же, за подобные платежи, банки взимают комиссионные.

В подавляющем большинстве случаев банки выступают в качестве посредников в процессе осуществления валютных операций, увеличивая таким образом не только длительность процесса, но и увеличивая трансакционные издержки, посредством взимания значительных комиссионных со своих клиентов. Как следствие, совокупность недостатков данной системы стала причиной возникновения и внедрения блочной технологии и криптовалют. Технология блокчейн допускает отказ от услуг посредников в процессе обработки платежей подобного рода.

В настоящее время блокчейн тестируется во многих секторах экономики, среди которых секторы здравоохранения, государственного управления, страхования, банковского обслуживания и многие другие.

[1]Научный руководитель: д.э.н., профессор Альпидовская М.Л., Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

Ценность блокчейна заключается в его технологии, при которой запись и сохранение данных (документов, транзакций) в регистрах происходит таким образом, что изменить информацию в них становится невозможным. Все стороны операции имеют возможность внести правку, однако для этого уже будет создан новый документ, запись которого будет под другой датой и временем. Эту систему можно представить как электронный регистрационный журнал, доступ к которому может быть обеспечен с любого компьютера, подключенного к специальной сети. База данных в этом случае является децентрализованной, где все блоки (записи) зашифрованы криптографическими способами, а также связаны между собой, внося обновления и синхронизируя информацию на всех компьютерах, подключенных к данной сети. Такая технология в теории позволяет обеспечить полную защиту от утечки информации и внесения изменений, поскольку мошенникам помимо расшифровки информации необходимо внести изменения на всех компьютерах, подключенных к данной системе, что является практически невозможным. Исходя из этого, главное преимущество блокчейна заключается в его отказе от посредников и максимальном обеспечении безопасности. Передовые компании, в частности производственного сектора, рассматривают блокчейн, как технологию со значительным потенциалом, способствующим развитию отрасли [7, с. 61–64].

Не менее важным является фактор автоматизации функционирования банковских учреждений и последовательное развитие информационной системы управления, что необходимо рассмотреть для более масштабного понимания современной банковской системы.

XXI век можно охарактеризовать, как век глобализации и развития информационных технологий, что безусловно оказало влияние на сферу экономики. Существуют различные точки зрения рассмотрения глобализации. Наиболее предпочтительным для нас является рассмотрение данного понятия как стремительного увеличения скоростей потоков обмена благами и информацией. Развитие информационных технологий способствует стремительному увеличению денежных потоков, ведь в условиях облегченного обмена информацией между людьми, можно существенно упростить значительную часть экономических процессов, в частности, денежно-кредитные отношения [6, с. 126–134].

В условиях современного развития экономики активно осуществляется деятельность по внедрению процессов цифровизации мирового экономического пространства, реализация и достижение которого зависит от степени активности внедрения информационных технологий, а также значительного объёма использования сети Интернет. Таким образом, формируется не просто новое направление развития экономического пространства, а существенно отличающееся от стандартного направления движения экономики государства, чем характеризуется виртуальное пространство. Процесс виртуализации экономики первично получил широкое распространение в сфере банковских учреждений, поскольку данные финансовые институты непосредственно отвечают за циркуляцию мировых финансовых активов [4, с. 128–129].

Стоит отметить, что скачок в развитии информационных технологий, в значительной степени повлиял на деятельность субъектов денежно-кредитной политики, а именно на кредиторов, заёмщиков, покупателей и продавцов. Вся совокупность факторов воздействия приводит как к положительным, так и к отрицательным последствиям в сфере автоматизации банковской системы [1, с. 53–60].

В процессе своего становления цифровая экономика затрагивала в большей степени финансовые процессы, а также сервисы, связанные с ними, примером которого

может послужить интернет-банкинг. Однако, на сегодняшний день, цифровизация активно внедряется во все сферы управления, что говорит о значительном увеличении рынка представляемых цифровых сервисов. Последствием данного явления становится интеграция, разрозненных на более ранних этапах, технологий, что в итоге приведёт к созданию совершенно новых подходов к управлению производственными, а также бизнес-процессами.

Среди классических примеров можно выделить BPM-системы (business process management), которые занимаются управлением деловыми процессами и предполагают в процессе принятия тех или иных управленческих решений, пользование средствами автоматизации и интеграцией информационных технологий. Современный этап развития, под значительным воздействием процессов цифровизации, вызывает трансформацию САПР (система автоматического проектирования) в обособленные элементы финансовых компаний, осуществляющих интеграцию с такими составляющими как искусственный интеллект, большие данные, а также дополненная реальность. На основе данных процессов интеграции можно утверждать, что в современной реальности информация становится не просто элементом, сопровождающим жизнедеятельность человека, а его непосредственной составляющей, проникающей в физическую суть предметов и явлений в значительном спектре жизненных процессов [2, с. 1–2].

На данном этапе потребуется как увеличение ИТ-потенциала в банковском секторе, так и нестандартный подход к системе управления финансовыми учреждениями в целом. Положительной динамики в данном направлении удалось достичь ПАО Сбербанк: разработанная ими «Интеллектуальная система управления сетью отделений Сбербанка» создана на основе применения Data Driven & Data Science, и была использована с целью усовершенствования работы персонала, при помощи применения интеллектуализированных технологий.

Сутью данной информационной системы управления (ИСУ) является оптимизация рабочего процесса управляющего звена, сокращение объёма человеческой работы и автоматизация большинства процессов. Поскольку в Сбербанке можно выделить более 10 функционирующих уровней управления, то искажение тех или иных управленческих сигналов в процессе передачи их на исполнение нижестоящему персоналу, а также региональным филиалам, становится неизбежным. Таким образом, существенная часть рабочего времени руководителей затрачивается на управление персоналом, устранение недостатков осуществляемой деятельности и её дальнейший мониторинг, в то время как руководители могли бы выделять большую часть рабочего времени на разработку инновационной деятельности отделений. Существующая интеллектуальная система управления (ИСУ) нацелена на консолидирование успешных управленческих решений в единой системе, являющейся основой управления для любого отделения Сбербанка, вне зависимости от его территориальной принадлежности, что безусловно позволит сэкономить время, а также избежать большинство ошибок в процессе выявления погрешностей в управленческих процессах филиала [5, с. 1–3].

Данная информационная система управления (ИСУ) стартовала в 2016 году, и по итогам года были выявлены следующие результаты: время ожидания ответа менеджера в филиалах сократилось на 22%, а активность использования клиентами мобильного приложения Сбербанк Онлайн повысилась на 20%. Все необходимые показатели были получены при помощи мониторинга, в ходе которого была выявлена рабочая активность каждого отдельного сотрудника, а именно фиксирование таких фактов, как частота оформления кредитов, выдачи дебетовых карт и осуществления денежных транзакций. Особенностью данной системы является то, что она не только фиксирует

факт реализации данной услуги, но и отслеживает дальнейшие действия относительно эксплуатации карт и счетов. Таким образом, наличие пустых операций негативно отражается на статистике менеджера, выполнившего данную услугу.

Этапы совершенствования интеллектуальной системы управления включают в себя:

– интегрирование в информационной системе управления (ИСУ) служб обеспечения, что на данный момент является внутренней системой управления;

– интегрирование диалоговой площадки с целью предотвращения и устранения ошибок в рабочей группе или коллективе. Каждый сотрудник (из 200 тысяч сотрудников) сети Сбербанка получит возможность внесения своего предложения по совершенствованию управленческой системы на рассмотрение руководству;

– возможность предоставления сотруднику свободы осуществления действий в случае, если наблюдается положительная динамика показателей его деятельности;

– создание и активное использование мобильного приложения, с целью повышения активности внедрения информационных систем управления в работе всей банковской сети [3, с. 41–43].

Как итог, мы можем говорить о том, что несмотря на успешность внедрения информационных систем управления (ИСУ), в условиях современной экосистемы цифровой экономики требуется проведение процесса полной интеграции не только в сети одного банка, но и во всей банковской экосистеме в целом, что означает создание не просто интеллектуальной системы, а интегрированной банковской системы. Развитие и совершенствование такой системы позволит производить обмен опытом как между филиалами сотрудников, так и между обособленными банковскими учреждениями, что в свою очередь в значительной степени повысит мобильность обмена инновационными методами решений, а также даст возможность не допускать дублирования ошибок в различных финансовых институтах, поскольку алгоритмы управления будут в первую очередь построены на консолидации управленческих решений, включающих в себя обмен мнений между специалистами по вопросам эффективности различных аспектов управления.

На основе анализа систематизированной ранее информации можно сделать вывод о том, что в основе экосистемы цифровой экономики существует несколько основных моментов, среди которых:

– значительная доля пользования информационными технологиями, как основа для существования сети цифровых экосистем в современной экономике;

– глобализация мирового экономического пространства, как процесс размытия границ между развитыми странами в сфере экономики;

– высокий процент мировых инвестиций в научно-исследовательские проекты, а также технологические стартапы, связанные с искусственным интеллектом и роботизацией;

– около 50% вех процессов жизнедеятельности человека в финансовой, бытовой, социальной и бизнес сфере реализуются за счёт использования виртуального пространства.

Таким образом, мы можем охарактеризовать процесс цифровизации как переход на качественно новый уровень развития человечества, в ходе которого значительная часть процессов теряет свою физическую составляющую, что безусловно является положительным фактором воздействия не только на самого человека, на и на окружающую его среду. Относительно технологии «блокчейн» можно сделать вывод, что она несмотря на своё стремительное распространение, имеет пробелы и

существенные недоработки [8, 9].

Рассмотрение опыта зарубежных стран даст возможность сконструировать оптимальные цифровые технологии, адаптированные для российских условий.

Литература

1. Альпидовская М.Л. Тенденции эволюции конкуренции в банковском секторе России с позиций современной политической / М.Л. Альпидовская, А.А. Кладова // Вопросы политической экономии. – 2015. – № 4. – С. 53–66.
2. Антюфьев А.Г. Актуальные аспекты разработки и внедрения инновационных банковских продуктов А.Г. Антюфьев, Е.М. Табачный // Наука и образование сегодня. – 2019. – № 5(40). – С. 1–2.
3. Борисевич А. Реинжиниринг бизнес-процессов как инструмент системы управления в банке / А. Борисевич // Наука и инновации. – 2019. – № 191. – С. 41–43.
4. Пенькова Е.Ю. Роль инноваций в развитии финансового рынка / Е.Ю. Пенькова, Т.В. Сушкова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 9. – С. 128–129.
5. Сиротский А.А. Некоторые особенности автоматизированных банковских процессов с позиций управления текущей операционной деятельностью / А.А. Сиротский // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 1. – С. 1–3.
6. Тапскотт Д. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт: [пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной]. – М.: Эксмо, 2017. – 448 с.
7. Kladova A., Alpidovskaya M., Gordeev V. The Shift of the Competition Paradigm in the Banking Sector of Russia (2019) Lecture Notes in Networks and Systems, 57. – P. 61–68.
8. Турицын Д.А. К вопросу о форме автоматизированных цифровых контрактов в современном договорном праве: электронные контракты и смарт-контракты / Д.А. Турицын // Право и практика. – 2019. – № 4. – С. 224–228.
9. Turitsyn A.V. Smart contract as a new form of civil law contracts: national and international approaches to comprehension and regulation of the legal institution / A.V. Turitsyn, V.M. Melikhov, M.S. Uskova, D.A. Turitsyn // Studies in Computational Intelligence. – 2019. – Vol. 826. – P. 163–170.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Мусханова Х.Ж., аспирант, мл. научный сотрудник
Чеченский государственный университет,
г. Грозный

Современная банковская система – один из главных элементов в структуре рыночной экономики. Являясь частью финансового сектора, банковская система играет особую роль для роста экономики, которую невозможно переоценить. Она занимает доминантную позицию в процессе финансового посредничества в большинстве развивающихся и развитых стран, что означает, что финансовый сектор большинства стран базируется на банках.

Национальная банковская система – это динамично развивающаяся система, которой свойственны институциональные преобразования, трансформации, определяемые различными группами факторов политического, экономического, регулятивного, финансового характера.

Исследуя процессы трансформации банковской системы необходимо определить содержание институциональной структуры, которая чаще всего лежит в основе трансформационных процессов.

Структура как категория не может существовать вне определенной системы, так как система – это целостная совокупность связанных между собой элементов, а структура – это последовательный порядок частей системы.

На сегодняшний день, согласно законодательной трактовке банковской системы РФ, основными ее элементами являются:

– Центральный банк России;
– сеть коммерческих банковских и кредитных учреждений;
– действующие в рамках законодательства филиалы и представительства иностранных банков. (рисунок 1).

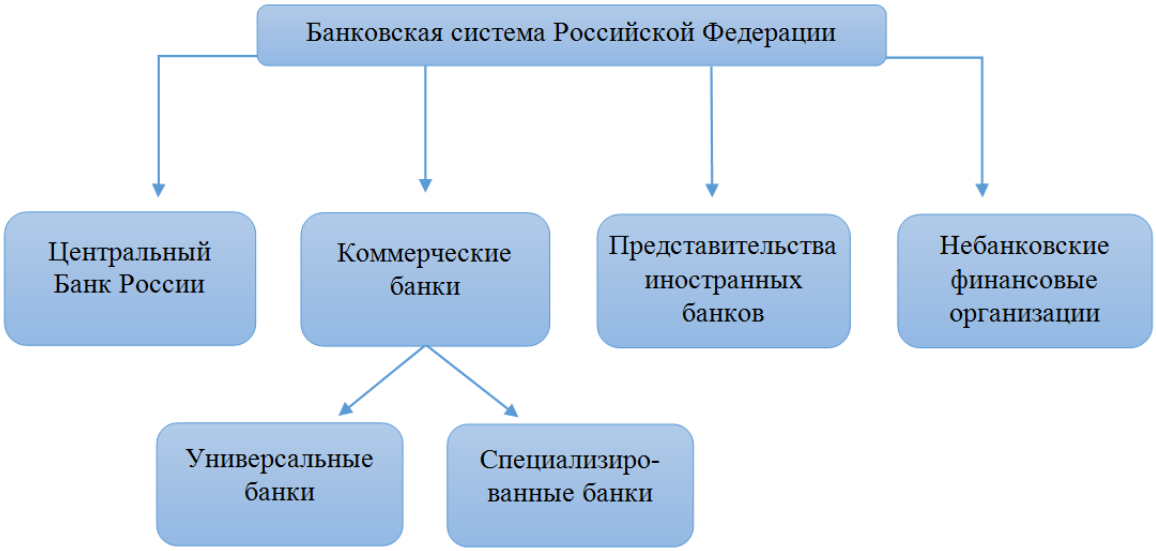


Рис. 1. Структура банковской системы РФ

Трансформация банковской системы может нести за собой как позитивные, так и негативные последствия.

Соответственно, если трансформации институциональной структуры вызвали разбалансировку системы, что проявилось в ее неустойчивости, то такое изменение характеризуется институциональной деградацией банковской системы. В противном случае, если трансформации привели к повышению эффективности и качественному развитию банковской системы, то результатом стало институциональное развитие банковской системы.

В российской научной литературе нет однозначного определения понятия «трансформация банковской системы», однако интерес к этому явлению в последнее время активно возрастает. Наиболее часто под трансформацией банковской системы понимают изменение ее институциональной структуры.

Так, О.Н. Афанасьева определяет институциональную трансформацию банковской системы России как процесс, сопровождающийся сокращением количества мел-

ких и средних региональных кредитных организаций, их филиальной сетью, что вызывает такие качественные изменения в банковской системе как: повышение роли государства в банковском бизнесе, укрупнение банковской системы, возникновение института системно значимых банков [2, с. 35–37].

Подобного мнения придерживаются Л.В. Крылова и С.В. Крылов, которые отмечают, что трансформация институциональной структуры банковской системы, выражающаяся в планомерном сокращении количества банков, размещаемых в основном в регионах страны, может усилить негативные особенности банковской системы и привести к ее системной неустойчивости [7, с. 2–10].

С.А. Долгова и др. рассматривают трансформацию банковской системы через призму внедрения пропорционального регулирования банковской деятельности в виде разделения лицензий на базовую и универсальную и проводят оценку влияния данных процессов на институциональные преобразования в банковской системе [6, с. 82–92]. Основной вывод авторов сводится к тому, что «загосударствление» банковской системы, как результат институциональных преобразований, не является позитивной тенденцией современного развития банковского сектора страны.

Р.Г. Шихахмедов и А.Н. Нечаев, рассматривают трансформацию банковской системы с позиции процессов концентрации банковского капитала, которые наблюдаются в последние годы в отечественной банковской системе. Авторы определяют, что отечественная практика концентрации банковского капитала в процессе усиления роли государства в банковской деятельности и в условиях сокращения количества кредитных организаций не способствует укреплению банковской системы [10, с. 38–43].

Качественные, интенсивные последствия трансформационных процессов в банковской системе рассматривались В.В. Барановой и Н.О. Дроздовой, Е.М. Мажиговой, А.В. Верниковым, А.И. Гусевой и Е.С. Соболевой.

Трансформационные процессы в банковской системе сопровождаются не только количественными изменениями и преобразованиями в аспекте конкуренции и концентрации банковского капитала. Как отмечают в своих работах Е.М. Мажигова, В.В. Баранова и Н.О. Дроздова, современные процессы институциональных преобразований в банковской системе приводят к тому, что роль банков в стимулировании расширенного воспроизводства сокращается, в силу усиления роли государства в банковской деятельности.

Несколько иной точки зрения придерживается А.В. Верников, который отмечает, что институциональные преобразования в банковской системе хоть и не имеют ярко выраженного характера, а скорее протекают «инкрементно», все же привели к усилению позиций государственных банков, которые увеличили кредитование экономики. Но негативными последствиями изменения институциональной структуры банковской системы автор отмечает сокращение рентабельности, снижение конкуренции и недоиспользование потенциала государственных банков. Дальнейшие трансформационные процессы должны иметь иной вектор своего развития [5, с. 115–131].

Исследуя понятие трансформации банковской системы зачастую в научных отечественных трудах можно встретить понятие реструктуризации банковской системы. Процесс реструктуризации рассматривается как изменение структуры всей системы из-за возникших негативных обстоятельств.

Особый научный интерес к процессу реструктуризации банковской системы возник после издания двух законодательных актов: программы, принятой решением Центрального банка РФ и Правительства РФ «О мерах по реструктуризации банковской системы Российской Федерации» и Законом «О реструктуризации кредитных органи-

заций» [13]. Оба документа были разработаны в 1998 году, как меры по противодействию негативных последствий кризисного 1998 года в сфере банковской деятельности.

Законодательная трактовка понятия «реструктуризация банковской системы» определяла ее как процесс по устранению негативных последствий кризисных явлений в целях восстановления докризисного уровня устойчивости банковской системы и выполнения ею своих основных функций в национальной экономике. Комплекс мер при этом сводился к улучшению финансового состояния деятельности кредитных организаций в форме увеличения капитала, повышения ликвидности, улучшения качества банковских активов и реструктуризации пассивов. Исходя из этого процесс реструктуризации сводился к восстановительным мерам, направленным на стабилизацию банковской системы и повышению ее устойчивого развития.

Ю.С. Эзрох в своем исследовании периодов развития современной российской банковской системы рассматривает этапы ее реструктуризации, на каждом из которых отмечает различные аспекты институциональных преобразований. Особый акцент автор делает на экономическом кризисе 2014–2015 гг., который затронул устойчивое развитие банковской системы России. Основная проблема процесса реструктуризации, по его мнению, заключается в неиспользовании зарубежного опыта осуществления преобразований в национальной банковской системе, а также накоплении системных проблем банковской деятельности, которые могут проявится в более тяжелых формах кризисного периода [11, с. 1514–1541].

Таким образом, проведенный обзор научных трудов задает вопрос о тождественности понятий «трансформация» и «реструктуризация». Проведенное исследование показало, что трансформацию принимают как производную, т. е. некое преобразование, видоизменение. Однако результаты процесса трансформации не могут быть расценены однозначно. В то время как реструктуризация направлена на восстановление устойчивости банковской системы в период кризисных явлений [14]. Следовательно, реструктуризацию банковской системы можно рассматривать как одну из антикризисных мер, направленную на стабилизацию банковской системы.

В истории развития современной банковской системы можно выделить несколько этапов ее трансформации. Рассматривая процесс трансформации банковской системы России следует начать с 1987–1991 гг. периода «перестройки».

Н.В. Фадейкина и И.Н. Демчук отмечают, что данный период характеризуется формированием нового банковского законодательства в виде разработки и принятия Правил, Инструкций, Положений, Постановлений и Указаний, направленных на построение основ банковской деятельности в области расчетно-кассовых, кредитных, безналичных и фондовых операций [9, с. 76–84]. С другой стороны, институциональные преобразования в построении двухуровневой банковской системы и создании частных акционерных банков начались с принятия законов «О Центральном банке (Банке РСФСР)», «О кооперации СССР» и «О банках и банковской деятельности».

Институциональные преобразования в построении новой структуры банковской системы СССР в 1987 году, способствовали отходу от основных признаков советской банковской системы, которые, как отмечает В.А. Атаманова проявлялись в следующем:

1. Полная государственная монополия на осуществление банковской деятельности в стране.
2. Планомерный охват всей территории страны филиальной сетью единого государственного банка.
3. Государственная монополия на валютные операции.

4. Концентрация всех операций с денежными знаками в государственном банке [1, с. 191].

Ряд авторов определяют первый этап с 1991 года по 1994 год. Н.В. Безуглова и И.Я. Новикова считают, что основной чертой первого трансформационного этапа в развитии банковской системы является не стремительный рост количества кредитных организаций, а колоссальное изменение финансовых показателей их деятельности, что выражалось в высоком процентном спрэде по банковским операциям в силу гиперинфляции и ориентирования на корпоративных клиентов [4, с. 93–105].

Последующие годы с 1999–2001 гг. все усилия были направлены на качественное преобразование банковской системы, совершенствование институциональной основы, реструктуризация банковского сектора. Одновременно велась работа по определению реального финансового состояния банков.

Исследуя процессы трансформации банковской системы РФ можно выделить ряд характерных признаков:

1. Институциональная среда банковской системы – изменения законодательно-нормативной базы банковской деятельности, реформирование органов регулирования и контроля, уровень развития банковской инфраструктуры.

2. Количественные и структурные изменения банковской системы – смена архитектуры, параметризация, кластеризация, специализация и группировка кредитных организаций по ряду признаков.

3. Реструктуризация банковской системы под воздействием кризисных явлений (массовое банкротство, технический дефолт, накопление системных проблем в банковском секторе) в национальной и мировой экономике – необходимость изменения институциональной среды и структуры банковской системы в целях преодоления нестабильности и обеспечения приемлемого уровня устойчивости.

4. Смена направлений банковской деятельности, обеспечивающих максимальную прибыль – макроэкономические условия создают основу для изменения подходов к ведению банковского бизнеса в целях увеличения объемов прибыли и минимизации расходов.

5. Макробанковская политика мегарегулятора – трансформационные процессы в банковской системе вызваны изменением нормативных и надзорных методов к регулированию деятельности кредитных организаций.

Таким образом, исследование показало, что реструктуризация выступает как составляющая процесса трансформации.

Трансформация как явление может происходить независимо от действий регуляторов, она охватывает более масштабные преобразования и носит более глубокий институциональный характер, а значит, на наш взгляд, должна рассматриваться в качестве одного из основных рисков неустойчивости банковской системы.

Литература

1. Атаманова В.А. Банковское дело: учебное пособие / В.А. Атаманова. – Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2009. – 191 с.

2. Афанасьева О.Н. Направления институциональной трансформации российской банковской системы/ О.Н. Афанасьева// Банковское дело. – 2015. – №4. – С.35–37.

3. Баранова В.В. Современная трансформация банковской системы и ее влияние на финансирование экономики / В.В. Баранова, Н.О. Дроздова // Вестник Международного института рынка. – 2019. – № 1. – С. 15–21.

4. Безуглова Н.В. Банковская система России / Н.В. Безуглова, И.Я. Новикова // ЭКО. – 2006. – № 9. – С. 93–105.

5. Верников А.В. Структурные или институциональные сдвиги? / А.В. Верников // Экономическая наука современной России. – 2018. – № 2(81). – С. 115–131.

6. Долгова С.А. Институциональные преобразования в банковской системе в контексте пропорционального регулирования ее деятельности / С.А. Долгова, И.Н. Горбова, О.А. Базарнова // Финансовый менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 82–92.

7. Крылова Л.В. Институциональная структура российской банковской системы и направления ее трансформации / Л.В. Крылова, С.В. Крылов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 40(226). – С. 2–10.

8. Мажигова Е.М. Современная трансформация российского банковского сектора / Е.М. Мажигова // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, № 6. – С. 1350–1365.

9. Фадейкина Н.В. Эволюция банковской системы России / Н.В. Фадейкина, И.Н. Демчук // Банковское дело. – 2010. – № 4. – С. 76–84.

10. Шихахмедов Р.Г. Парадоксы банковской консолидации / Р.Г. Шихахмедов, А.Н. Нечаев // Банковское дело. – 2019. – № 6. – С. 38–43.

11. Эзрох Ю.С. Отечественная и некоторая зарубежная практика реструктуризации национальных банковских систем / Ю.С. Эзрох // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 25. – № 7. – С. 1514–1541.

12. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 1999 год (утв. Банком России) (вместе с «Мерами по реструктуризации банковской системы Российской Федерации», одобренными Советом директоров Банка России 17.11.1998, Президиумом Правительства РФ 21.11.1998) // СПС КонсультантПлюс.

13. Федеральный закон от 8 июля 1999 г. № 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций» (с изменениями и дополнениями) (утратил силу) // СПС КонсультантПлюс.

14. Сорокожердьев В.В. Поиск модели эффективного социохозяйственного развития России: экономико-правовые аспекты / В.В. Сорокожердьев, Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Экономическая наука современной России. – 2016. – № 4(75). – С. 148–151.

15. Турицын И.В. Рубль как фундаментальная основа российской государственности (историософские заметки) / И.В. Турицын // Современная научная мысль. – 2013. – № 6. – С. 6–30.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ АУДИТОРА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ В ХОДЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ (НА ПРИМЕРЕ АО «КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ»)

Назаров А.Г., студент
Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Краснодар

При обязательном применении в РФ международных стандартов аудита (МСА) возросла актуальность и значимость вопроса применения профессионального суждения и идентификации уровня существенности при аудите. Оценка того, что является существенным, зависит от понимания аудитором потребностей в финансовой информации пользователей финансовой отчетности и относится к сфере профессионального

суждения и включает в себя как объем (количественная характеристика), так и характер (качественная характеристика) искажений.

Согласно «Перечня терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности, утвержденных Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ – под «суждением профессионального аудитора» понимают точка зрения аудитора, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок его действий не представляется возможным.

С точки зрения качественной характеристики аудитор должен использовать свое профессиональное суждение для того, чтобы определить, носят или не носят существенный характер отмеченные в ходе проверки отклонения от требований нормативных актов.

С точки зрения количественной характеристики аудитор должен оценить, превосходят ли обнаруженные отклонения по отдельности или в сумме тот количественный критерий, который определяется через уровень существенности. Использование права на профессиональное суждение аудитору предоставлено МСА в ситуациях, которым присущи неопределенность, в том числе и при установлении уровня существенности при планировании и проведении аудита. Такие ситуации с неопределенностью для аудитора представлены на рисунке 1.

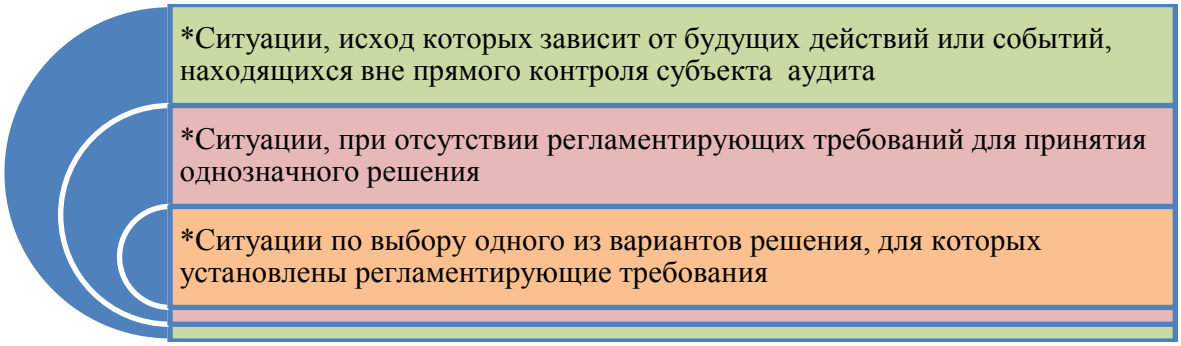


Рис. 1. Группировка ситуаций неопределенности при применении профессионального суждения аудитором

На профессиональное суждение аудитора оказывают влияние такие факторы как: уровень образования, квалификация, опыт, доступность информации, степень свободы в принятии решений, сложившаяся практика учета, степень неопределенности и др. При этом, ссылки стандартов на профессиональное суждение не должны трактоваться как неопределенность и (или) свобода действий. Они должны ассоциироваться с повышенной ответственностью аудитора за принимаемое им решение из-за отсутствия возможности опираться на инструктивное содержание стандартов. Поэтому право профессионального суждения о существенности и ее уровне при аудиторской проверки предоставляется опытному аудитору аудиторской организации, например, партнеру по проекту или непосредственно руководителю аудиторской организации.

Принцип существенности в аудите является фундаментом, гарантией согласованности и взаимопонимания при решении многих вопросов при оказании аудиторских услуг. Этот принцип формирует логическую последовательность и взаимосвязь между этапами аудита, объемом и содержанием аудиторских процедур, оценкой результатов собранных аудиторских доказательств и формой аудиторского заключения. МСА 320

устанавливает обязанности аудитора по применению концепции существенности при планировании и проведении аудита финансовой отчетности [2]. Для целей аудита под «существенностью» понимается величина пропусков, неточностей или неправильного трактования фактов бухгалтерской информации, которая в свете сопутствующих обстоятельств делает вероятным, что суждение, сделанное на основе этой информации, могло бы измениться или на него мог бы повлиять неточный или неправильный факт.

При этом международные стандарты аудита, конкретных методик определения существенности, подходов и значения рассмотрения ее на различных уровнях (как на уровне отчетности, так и оборотов сальдо по счетам) не содержат, и рассмотрение понятия «существенности» ограничивается только на концептуальном уровне. МСА 450 поясняет, каким образом Применение принципа существенности при оценке влияния на аудит выявленных искажений, а также влияния неисправленных искажений, если такие имеются, на финансовую отчетность в общем виде поясняется в МСА 450 [3].

Следует также отметить, что несмотря на активное развитие IT технологий и автоматизации бухгалтерских и аудиторских процессов, роль и значение профессионального суждения аудитора не уменьшаются, а возрастают, так как по мере дальнейшего развития и совершенствования в учете и аудите возникают сложные уникальные ситуации, требующие от аудитора соответствующего адекватного профессионального уровня и индивидуального подхода, основанного на значительном опыте и соответствующей его квалификации. Это также актуально и к задаче определения уровня существенности при аудите.

По применяемой методологии отечественными аудиторами используются несколько разновидностей методик определения уровня существенности, начиная от «типовой», и кончая так называемыми «модифицированными».

По алгоритму расчета уровня существенности возможны к применению два основных подхода: дедуктивный и индуктивный, представленные на рисунке 2.

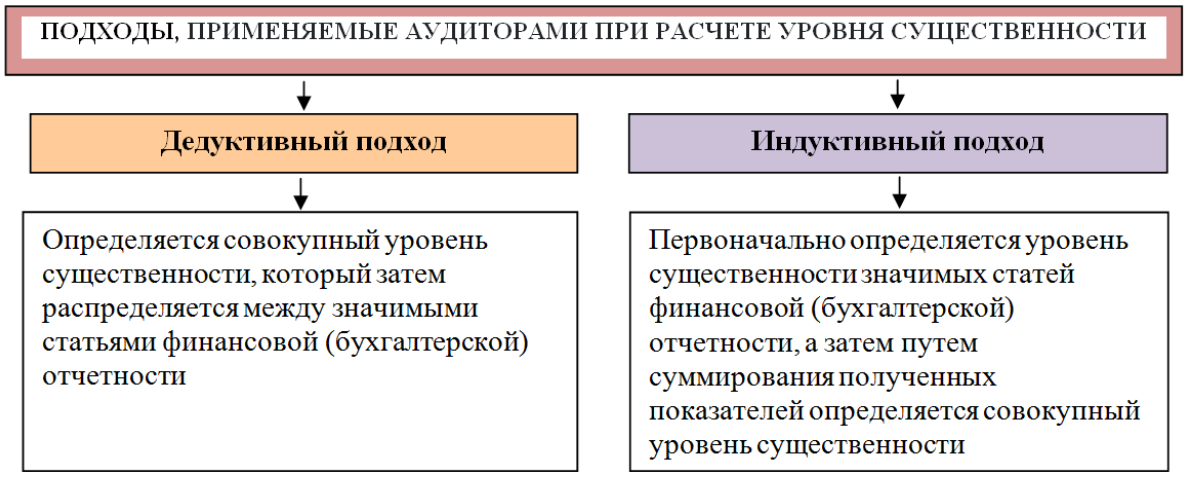


Рис. 2. Подходы, применяемые аудиторами при расчете уровня существенности

Обзор применяемых подходов, указывает, что дедуктивный подход (близкий к традиционной методике) аудиторами в своих внутрифирменных стандартах применяется чаще. При дедуктивном подходе алгоритм расчета в общем виде применяется следующий:

1. Выбор контрольных показателей для расчета существенности.
2. Определение процента, применяемого к контрольному показателю, на основе интересов пользователей.

3. Расчет среднестатистического уровня существенности.

4. Корректировка уровня существенности при отклонении наибольшего и наименьшего значения более чем на 20% от среднего значения.

5. Расчет уровня существенности с учетом округления его значения (в пределах 10%). Между уровнем существенности и аудиторским риском существует обратная зависимость: чем выше уровень существенности, тем ниже аудиторский риск и наоборот.

6. Распределение общего уровня существенности на уровни существенности по отдельным существенным статьям отчетности (или счетам) с учетом удельного веса в валюте баланса и ликвидности статьи.

7. Пересмотр планового уровня существенности в ходе выполнения аудиторского задания, если получена информация, которая важна для расчета и не была доступна при планировании.

Применение профессионального суждения в данной статье будет осуществлено применимо к ситуациям, связанным с аудитом финансовой отчетности АО «Краснодаргазстрой» за 2019 г., которая общедоступна в Интернет-ресурсах [5].

Ситуация 1. Выбор контрольных показателей для расчета существенности.

В МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» приведен перечень возможных контрольных показателей, включающий прибыль до налогообложения, выручку, валовую прибыль, совокупные расходы, собственный капитал, чистые активы. При необходимости перечень показателей может быть изменен, так как интересы пользователей финансовой отчетности могут выходить за рамки указанного перечня.Так как АО «Краснодаргазстрой» является акционерным обществом, то для акционеров, а также налоговых органов, как и других пользователей финансовой отчетности, контрольным показателем будет нераспределенная прибыль АО, которую и следует в нашем случае учитывать в качестве ключевого показателя вместо «валовой прибыли».

Ситуация 2. Если значение выбранного контрольного показателя отрицательное, то при расчете возможно применение по абсолютному значению. Так в 2019 г. не покрытый убыток АО составил «–1 454 178» тыс. руб., то в расчет предлагается принять значение по абсолютной величине «1 454 178» тыс. руб.

Ситуация 3. Так как отчетный период финансовой отчетности как минимум включает отражение данных на начало и конец отчетного периода, то при расчете УС обоснованно следует принимать не значение показателя на конец отчетного периода, а «среднее значение» выбранных контрольных показателейс учетом данных на начало и конец отчетного периода, как это отражено в таблице 1 и на рисунке 3.

Таблица 1

Расчет средних значений ключевых показателей, применимых для расчета уровня существенности при аудите финансовой отчетности АО «Краснодаргазстрой» за 2019 г.

Наименование ключевого показателя	31.12.2018, тыс. руб.	31.12.2019, тыс. руб.	Среднее значение ключевого показателя, тыс. руб.
1	2	3	4
1.Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	832 289	–1 454 178	1 143 234
2.Выручка без НДС	34 055 425	23 194 201	28 624 813
3.Собственный капитал	836 875	–1 449 663	1 143 269

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
4.Общие затраты	35 344 189	28 353 364	31 848 777
5.Валюта баланса	16 760 468	21 277 757	19 019 113
Суммовое значение всех показателей	87 829 246	69 921 481	81 779 205
Предварительное среднегодовое значение ключевого показателя	17 565 849	13 984 296	16 355 841
В сравнении с 2018 г., %	100	80	93

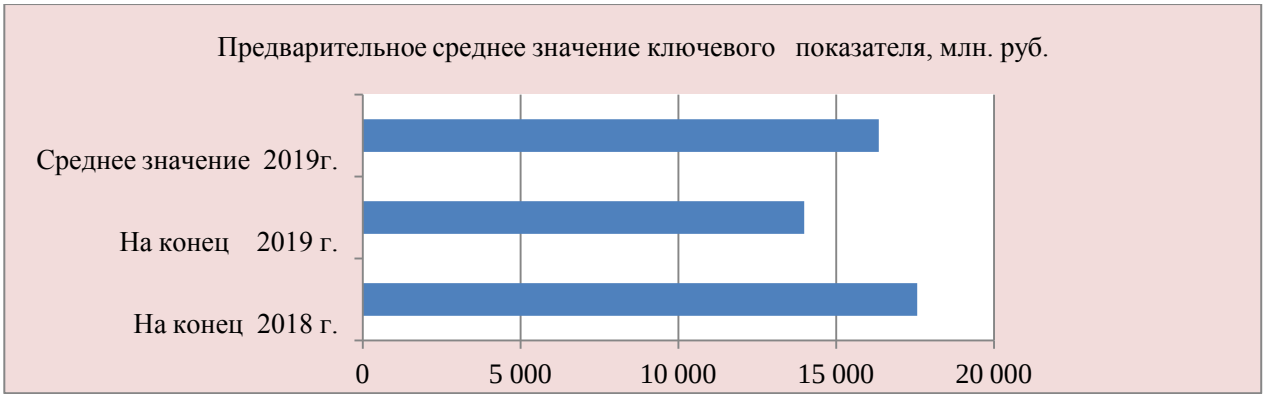


Рис. 3. Сравнение вариантов значений ключевых показателей при расчете уровня существенности при аудите финансовой отчетности АО «Краснодаргазстрой» за 2019 г.

Если производить расчет через среднегодовые значения показателей, то итоговое среднее значение составит 16 355 841 тыс. руб., что является более «приемлемым» и «адекватным» с учетом аудита отчетности, представляемой данными на начало и конец отчетного периода.

Ситуация 4. При последующей корректировке расчетного значения уровня существенности (УС) понижения аудиторского риска расчет УС рекомендуется производить только в одну сторону – сторону занижения значения, как это приведено в таблице 2 (–7,2%).

Таблица 2

Расчет средних значений ключевых показателей, применимых для расчета уровня существенности при аудите финансовой отчетности АО «Краснодаргазстрой» за 2019 г.

Базовый показатель	Среднее значение ключевого показателя, млн руб.	Доля показателя для расчета УС, %	Стат. УС, млн руб.	Исключ-мые знач., млн руб.	Расчет-ный УС, млн руб.
1	2	3	4	5	6
1. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 143	5	57	57	
2. Выручка без НДС	28 625	2	572		572
3. Валюта баланса	19 019	2	380		380
4.Собственный капитал	1 143	10	114		114

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6
5. Общие затраты	31 849	2	637	637	
Итого	81 779		1 761		1 067
Статистический УС			352		356
Предельное отклонение	423	352-20%	282		
Скорректированный общий УС (допустимо в пределах 10%) –факт –7,2%					330

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Профессиональное суждение аудитора в целом при аудите и в частности при определении уровня существенности на современном этапе применения МСА значительно возрастает и оказывает ключевое влияние на всех стадиях аудиторских процедур и формирования аудиторского заключения.

2. Несмотря на разнообразие применяемых подходов и методик при расчете существенности при аудите, определяющим фактором является:

– с одной стороны, наличие утвержденной внутрифирменной методики, аудиторской организации;

– с другой стороны, профессиональный уровень партнера по аудиту, определяющего этап планирования и последующего контроля при аудиторской проверке.

3. Выбор ключевых показателей при расчете уровня существенности с учетом отчетных дат в финансовой отчетности должен быть представлен средними значениями ключевых показателей отчетности на начало и конец отчетного периода.

4. Описание концепции и применяемый уровень существенности (в том числе и впоследствии пересмотренный) при аудите рекомендуется довести на первоначальной стадии обсуждения с руководством проверяемого субъекта.

5. На взгляд автора, проблема применения профессионального суждения при определении уровня существенности может быть решена более детальной регламентацией применяемой методики ее расчета с учетом различных ситуационных вопросов, связанных с аудитом для основного перечня клиентов аудиторской организации.

Литература

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 26.11.2019, с изм. от 01.04.2020) «Об аудиторской деятельности». Интернет-источник: https://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-30122008-n-307-fz-ob.

2. Международный стандарт аудита 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н). Интернет-источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317264.

3. Международный стандарт аудита 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита» введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н. Интернет-источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_206946.

4. Международный стандарт аудита 700 (пересмотренный) «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности» (введен в действие на

территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н). Интернет-источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_317605.

5. Финансовая отчетность АО «Краснодаргазстрой» за 2019 г. и аудиторское заключение к ней. Интернет-источник: https://gazstroy.com.

КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Солонина С.В., к.э.н., доцент
Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар

Понятие «кредитоспособность заемщика» играет главенствующую роль в кредитных отношениях, поскольку кредитный риск (это вероятность потерь банка в результате невозврата ссуд) является основным видом риска в деятельности банков. В мировой банковской практике кредитоспособность выступает основным объектом оценки при установлении форм кредитных отношений и их целесообразности.

Если заемщик (клиент коммерческого банка) способен получить кредит и рассчитаться по основному долгу и процентам перед банком в полном объеме и в определенный в кредитном договоре срок, то такой заемщик считается кредитоспособным. Склонность к возмещению долга клиентом связывается с его родом деятельности, величиной вложения капитала в земельные участки, жилые и нежилые помещения, а также другую недвижимость, источником заработка средств погашения ссуды, личностными качествами и др. Кроме того, основными предпосылками для получения кредита являются юридическая самостоятельность субъектов хозяйствования и дееспособность физических лиц [1, с. 66]. Кредитоспособность предприятия – это наличие предпосылок для получения кредита и способность возвратить его. Поэтому она определяется следующими параметрами:

– приверженность платежной дисциплины по ранее полученным кредитам;
– текущее финансовое состояние предприятия и направленность его изменения;
– привлечение предприятием временно свободных денежных средств других лиц при необходимости.

Рассмотрим виды кредитоспособности, представленные в таблице 1 [2, с. 25].

Таблица 1

Виды **кредитоспособности по основным признакам**

Признаки	Виды кредитоспособности
По сроку заимствования средств	Коммерческая, инвестиционная (долгосрочная)
По статусу кредитора	Оцениваемая: частным лицом, предприятием, кредитной организацией, государством
По региональной принадлежности заемщика	Национального, иностранного заемщика
По статусу заемщика	Корпоративного, индивидуального заемщика
По масштабу деятельности заемщика	Крупного, среднего, малого заемщика
По сфере деятельности корпоративного заемщика	Производственного предприятия, предприятия, работающего в сфере торговли и услуг, финансовой организации

Следовательно, опираясь на вышеизложенное и на данные таблицы 1, можно определить под кредитоспособностью предприятия комплексное экономическое и правовое заключение, которое описывается финансовыми и нефинансовыми показателями.

Информация о степени кредитоспособности для кредитора означает уменьшение риска потерь при возможных финансовых трудностях у клиента либо потери его платежеспособности. Такая информация полезна и для самого заемщика, так как позволяет эффективно управлять финансовой устойчивостью в долговременном периоде и обеспечивает его денежными средствами [3, с. 7].

В отношении заемщика-предприятия, кредитоспособность определяет его потенциал к росту и конкурентоспособность, так как демонстрирует степень рационального сочетания собственных и заемных средств, грамотного управления источниками финансирования, а также дает понять, целенаправленно ли организация настраивает связи с партнерами, акционерами, бюджетом и др.

Кредитоспособность любого заемщика зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть точно оценен.

Проведенные в начале 2000-х гг. исследования Франкфуртского университета (Германия) выявили существенные факторы, обуславливающие формирование решения о выдаче кредита [1, с. 307]. Данные факторы и степень их значимости показаны на рисунке 1.

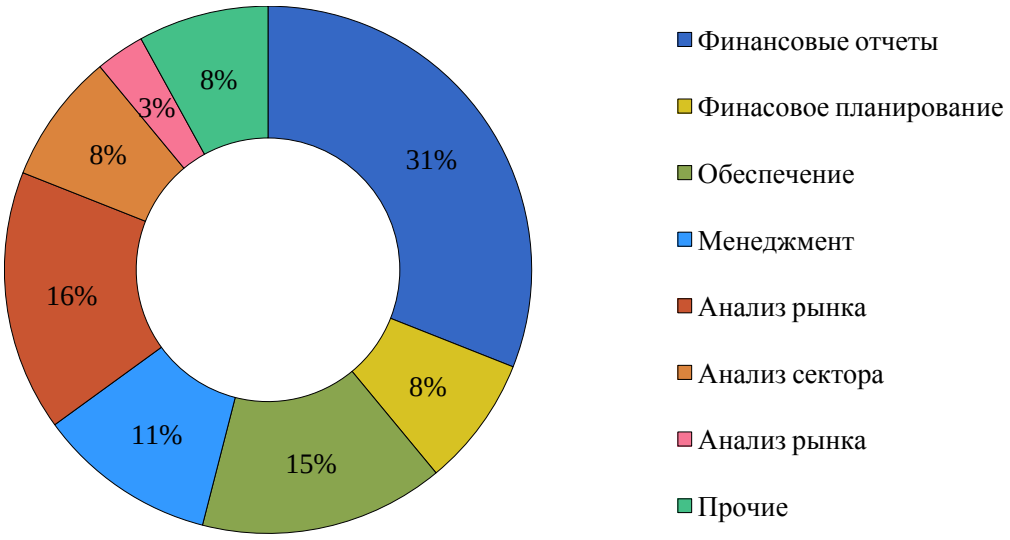


Рис. 1. Факторы, влияющие на решение вопроса о предоставлении кредита коммерческими банками (по данным исследователей Франкфуртского университета)

Как видно из рисунка 1, наиболее значимым при решении вопроса о предоставлении кредита является фактор анализа банком периодических финансовых отчетов компаний и составляет 31%. На период исследования качество менеджмента компании-заемщика вносило 11% в принятие положительного решения о кредите, однако его важность в будущем выросла, ввиду того, что ошибки в управлении оказались решающим поводом для банкротств многих предприятий.

Необходимо обозначить, что в отношении фактора обеспечения в зарубежной банковской практике само обеспечение интерпретируют как неотъемлемый, но не главный фактор кредитоспособности. Эдвард Рид отмечает: «Обеспечение в большинстве случаев принимается для того, чтобы компенсировать неуверенность относитель-

но одного или более факторов кредитоспособности, например способности получать доход».

Для банков России, как показывает практика, характерным является «перекос» в сторону фактора обеспечения, что подтверждает рисунок 2.

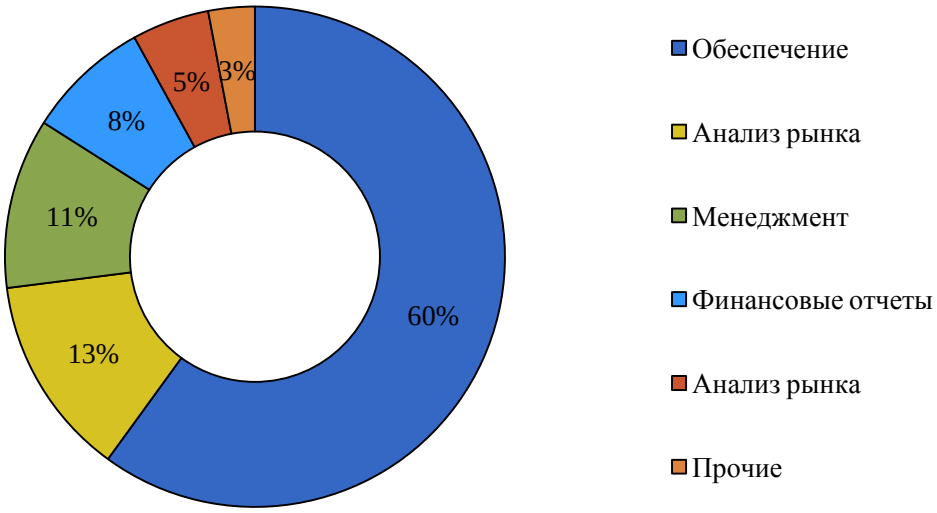


Рис. 2. Факторы, влияющие на решение вопроса о предоставлении кредита в российских банках

Ситуация, изображенная на рисунке 2, связана с неустойчивостью макроэкономики, низким уровнем развития менеджмента малых и средних организаций, отсутствием прозрачности информационных и денежных потоков, что, в свою очередь, увеличивает кредитный риск.

Поэтому сегодня в кризисной обстановке экономики и повышенной неопределенности на финансовых рынках российские банки при принятии решения о выдаче кредита должны делать упор на качество менеджмента, финансового планирования и анализ финансовой отчетности и счетов. В последнюю очередь им стоит акцентировать внимание на обеспечение.

В рыночной экономике потребность в заемных средствах не всегда может быть удовлетворена, так как это может нарушить нормальное функционирование воспроизводства. Ведь по данным Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ), более 70 % совокупного капитала российской банковской системы составляют кредитные вложения.

Принятие коммерческими банками, как основными участниками банковской системы, чрезмерных кредитных рисков препятствует экономической безопасности не только самого банка, но и банковской системы в целом. Поэтому так важно комплексно и точно оценивать деятельность заемщика для установления соответствия заемщика условиям банка при кредитовании, определении уровня допустимого принимаемого риска, оценки возможности возврата в установленные сроки ресурсов, выделенных заемщику [4, с. 132].

Ключевыми показателями, характеризующими экономическую безопасность коммерческого банка в кредитной сфере, выступают индикаторы, изученные с позиции таких составляющих как:

– временная компонента (содержит одновременно показатель покрытия и коэффициент кредитования);

– клиентская компонента (описывает выданные ссуды по отраслям, типам заемщиков и масштабам предпринимательства);

– компонента качества кредитного портфеля (коэффициенты проблемных, безнадежных ссуд);

– компонента обеспеченности резервами (объединяет коэффициент резерва и коэффициент риска потерь) [5, с. 43].

Таким образом, банк, качественно учитывая кредитоспособность клиентов, еще перед выдачей кредита сможет избежать наиболее значимого банковского риска – кредитного. Это естественным образом скажется на общей экономической безопасности банка, поскольку тогда он достигнет коммерческой защищенности, финансовой стабильности и устойчивости.

В настоящий момент не существует единой методики анализа и оценки кредитоспособности. По всему миру банки используют различные методы, концепции и приемы, позволяющие проводить оценку в зависимости от кредитной политики, своей практики. Все свои разработки кредитные организации стараются не афишировать, поэтому все, что можно сказать это – современная банковская система для оценки кредитоспособности заемщиков оперирует коэффициентной и рейтинговой методиками.

В зарубежной и отечественной практике коэффициентные системы оценки кредитоспособности строятся путем финансового анализа через систему показателей: ликвидности, оборачиваемости, финансовой устойчивости, прибыльности.

Э. Рид предлагает для оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков систему четырех групп коэффициентов:

– коэффициенты ликвидности;
– коэффициенты оборачиваемости;
– коэффициенты привлечения средств;
– коэффициенты прибыльности и рентабельности.

Такая система не только позволяет оценить общее финансовое состояние организации, но и позволяет оценить допустимый уровень снижения прибыли, при котором обеспечивается погашение долга. Недостатком данной системы является нехватка показателей долгосрочной платежеспособности, определяемой на период действия договора кредитования.

Примечательна система показателей оценки группы таких американских ученых как: Б. Нидлз, Г. Андерсон, Д. Колдвел, Дж. Сигел и Дж. Шим. В нее входят следующие коэффициенты:

– ликвидности;
– прибыльности;
– долгосрочной платежеспособности;
– основанные на рыночных критериях.

Кредитоспособность в такой системе отражается более детально, ввиду наличия коэффициентов долгосрочной платежеспособности, позволяющих, в конечном итоге, защитить кредитора от несвоевременного или неполного выполнения заемщиком своих обязательств. С помощью коэффициентов, наиболее представляющих интерес и основанных на рыночных критериях (степень рыночного риска, прибыль на акцию, рыночная капитализация и др.), измеряется изменчивость курса акций организации относительно курсов акций других предприятий, отношение биржевого курса акций к прибыли [3, с. 8]. Такая система становится сложной при расчете коэффициентов, нуждающихся в использовании специальных методов статистики.

Подобные системы оценки кредитоспособности, к сожалению, трактуют её только с финансовой точки зрения по показателям, чаще всего, в прошлом или на настоящий момент, а не при дальнейшей деятельности, что может не полностью отражать способность заемщика выплатить долг без нарушений.

В действующей практике американских банков применяется «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»:

1) Характер заемщика (Character) – это его статус и престиж, степень ответственности к обязательствам, наличие просрочек по кредитам.

Проводя беседу с заемщиком, получая его досье, сотрудничая с другими банками, фирмами по поводу заемщика, банк строит его психологический портрет.

2. Финансовые возможности (Capacity) – это ресурсы заемщика для погашения кредита.

Такие возможности анализируются путем оценки притока (прибыль от предпринимательской деятельности и прочие доходы) и оттока денежных средств, перспектив их изменения в будущем, а также изучение прошлых проектов (для изучения способности заемщика квалифицированно управлять заемными средствами).

3. Капитал, имущество (Capital) – это оценка структуры, соотношения с активами и пассивами собственного капитала заемщика для изучения возможности с его согласия разделить риск целевого кредита с банком в случае необходимости.

4. Обеспечение (Collateral) – это качество, полнота и степень реализуемости залога в случае невыплаты займа, что позволяет форсировать недостатки других показателей.

5) Общие экономические условия (Conditions) – это фактическое состояние экономики в целом (в отношении конкретной страны или региона) и сферы деятельности заемщика.

Как и американские банки, использующие в настоящее время самую распространенную в практике рейтинговую оценку кредитополучателя, французские коммерческие банки включают в оценку кредитоспособности заемщиков несколько модулей:

1) работа с картотекой Банка Франции;
2) рыночная оценка организации, анализ баланса и иной отчетности;
3) оценка кредитоспособности методиками, признанными в отдельных банках.

Большинство французских банков при оценке кредитоспособности предприятия-заемщика интересуют следующие положения:

1) какова отрасль деятельности предприятия и как долго оно функционирует;
2) следующие факторы производства:

– трудовые ресурсы: компетентность, образование, возраст руководителя, частота изменения рабочих мест менеджеров, структура работников, соотношение заработанной платы и добавленной стоимости (должно быть около 70 %);

– производственные ресурсы: уровень инвестиций, сопоставление амортизации и амортизируемых средств;

– финансовые ресурсы;

– экономическая среда: стадия развития рынка и жизненного цикла продукции предприятия, его деловая политика, уровень конкуренции, углубленность освоения маркетинговых методов [6, с. 242].

Рейтинговый метод позволяет разделять заемщиков по степени кредитоспособности и уровню кредитного риска на классы, имеющие определенные бальные пределы. Класс кредитоспособности предприятия может быть определен, например, с использованием финансовых показателей или неформальных параметров. При этом, изначально

формируются масштабные группы коэффициентов: оборачиваемости, ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности. После строится шкала, где каждому показателю присваиваются баллы. Полученная в результате анализа предприятия сумма баллов групп коэффициентов соотносит организацию с одним из трех классов кредитоспособности.

Поэтому, в зависимости от рейтинга заемщика, а соответственно и его кредитоспособности, изменяется и риск банка, и процентные ставки кредитования [7, с. 164].

В практике российских банков кредитоспособность на основе рейтинга строится не на анализе финансовых показателей, рассчитанных с помощью базы информации из отчетностей российских предприятий, а на основе субъективных экспертных оценок. Иностранные специалисты проводят расчёт кредитного рейтинга, используя более сложные математико-статистические расчеты. Ввиду этого, возникает существенная разница в оценке кредитного рейтинга российскими и зарубежными банками.

В настоящее время комбинация коэффициентной и рейтинговой оценки кредитоспособности является наиболее эффективной, однако развитие получает метод автоматизированной оценки. Данный метод строится на системе автоматизации больших данных, которыми оперируют сотрудники кредитных отделов банков:

1. Использование нейросетевых технологий.

Главными преимуществами нейросетевых технологий, в сравнении со статистическим, являются универсальность и обобщенность моделей, а также сохранение работоспособности и высокой точности в условиях нечетко определенных, неполных или неточных данных. Однако использование таких моделей вызывает свои недостатки – необходимость регуляции моделей и предобработки данных, что недостаточно исследовано. Модель хорошего качества требует привнесения абсолютно новых идей в отношении концепции, методов и алгоритмов построения [8, с. 84].

2. Применение аппарата нечеткой логики и нечетко-множественных моделей, что позволяет оперировать не только количественными характеристиками показателей кредитоспособности, но и уровнем влияния данного показателя на кредитоспособность заемщика.

3. Оценка кредитоспособности генетическими алгоритмами (скрещенные классификационные модели имеют итогом новые модели, самую «сильную» и точную из которых и используют) [9, с. 914].

Общей во всей банковской практике является модель, применяемая заемщиком при принятии решения о выдаче кредита (рисунок 3 [10]).

На рисунке 3 изображена обобщенная система, каждый банк разрабатывает её самостоятельно. Однако любой кредитополучатель-юридическое лицо, должен соответствовать критериям финансового и качественного анализа.

Из всего вышеизложенного этого следует, что практика оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в крупных банках (поскольку малые банки не могут себе позволить слишком сложные и продвинутые модели) не стоит на месте, усложняясь и снижая конечные кредитные риски.

Кредитоспособность заемщиков – физических лиц тоже проводится с целью оценки и анализа риска банка при предоставлении кредита таким лицам. В практике подход к определению кредитоспособности содержит одновременное использование нескольких методов, основными из которых являются:

- финансовая оценка;
- скоринговая оценка;
- изучение кредитной истории.

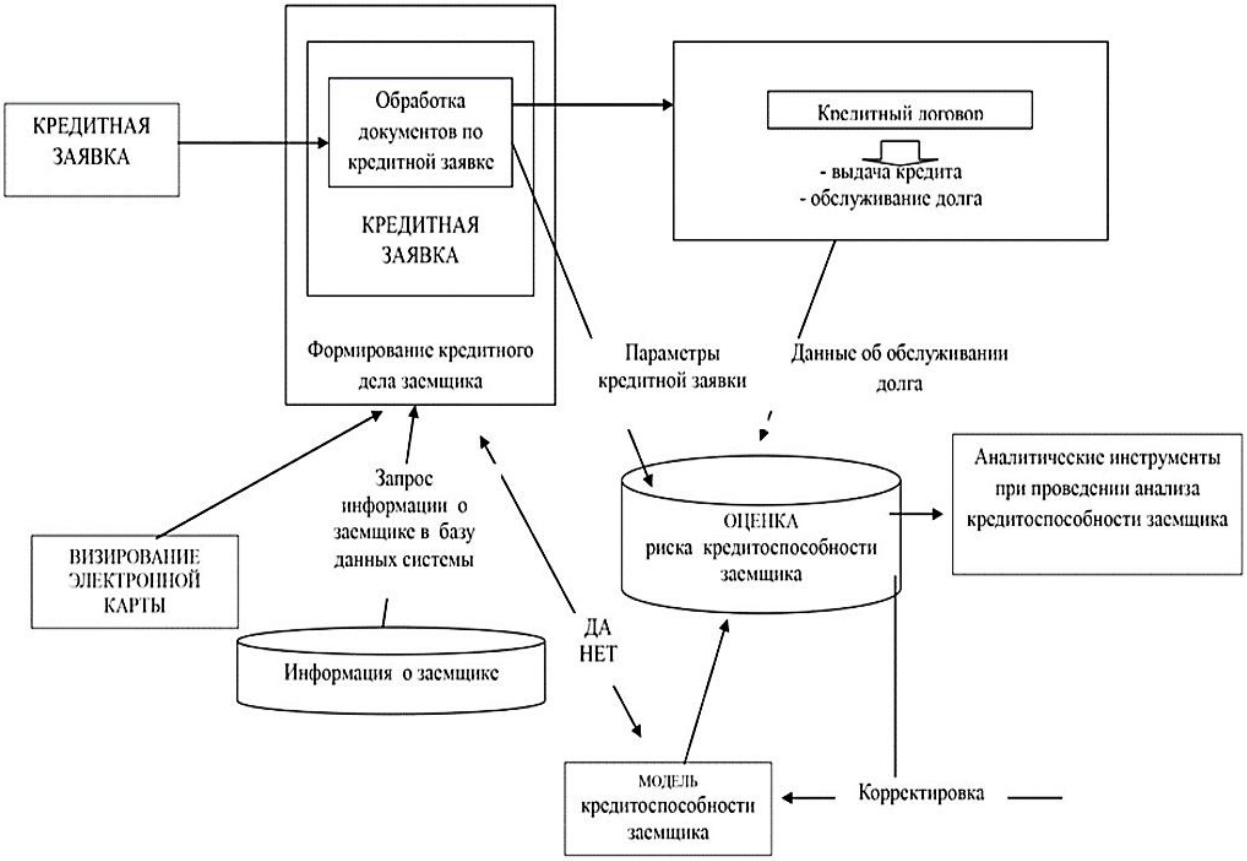


Рис. 3. Информационная модель процедуры оценки кредитоспособности заемщика

Базисом в финансовой оценке заемщика является изучение его платежеспособности. Используя скорректированные данные о среднемесячном доходе за последние полгода (при получении ссуды заемщик предоставляет справку о заработной плате или налоговую декларацию) и информацию о его расходах (обязательные платежи) банк определяет платежеспособность предполагаемого кредитополучателя.

Расчёт платежеспособности производится по формуле 1:

$$П = Д \times К \times С, \quad (1)$$

где П – платежеспособность за период;

Д – среднемесячный доход;

К – корректировочный коэффициент;

С – срок ссуды.

Используемый в формуле 1 коэффициент корректировки применяется для подтверждения заявленного заемщиком дохода и изменяется в зависимости от его размера (в пределах от 0,3 до 0,6) [11, с. 150–151].

Уровень дохода и платежеспособности обуславливает размер выдаваемого кредита и проценты по нему, поскольку максимальный размер ссуды на определенный период не может превышать платежеспособности.

Скоринг (в данном случае Application-scoring, как система оценки кредитоспособности заемщиков для получения кредита) – это математическая модель, позволяющая банку на основе уже имеющейся у клиента кредитной истории определить вероятность возврата ссуды к назначенному моменту.

Скоринговые оценки в российских банках различны и могут адаптироваться к особенностям определенного региона или основного экономического сектора кредитования банка. Например, первый этап определяется оценкой возможности предоставления кредита путем вынесения заключения в отношении анкеты-заявления. Заполненная предполагаемым заемщиком анкета определяет сумму итоговых баллов. Если эта сумма меньше 30 баллов, то в протоколе оценки сотрудники банка обозначают отказ в выдаче займа. А если баллов больше 30, то на втором этапе следует более тщательная оценка кредитного риска [12, с. 390].

Могут различаться критерии оценки, уровни классификации заемщиков, количество необходимых баллов, сценарии принятия решения, однако основным принципом данного метода является оценка анкеты от потенциального заемщика, который ранее получал кредит, и последующая оценка её в баллах.

Чаще всего используются такая частная информация, предоставленная на рисунке 4 [13, с. 111].

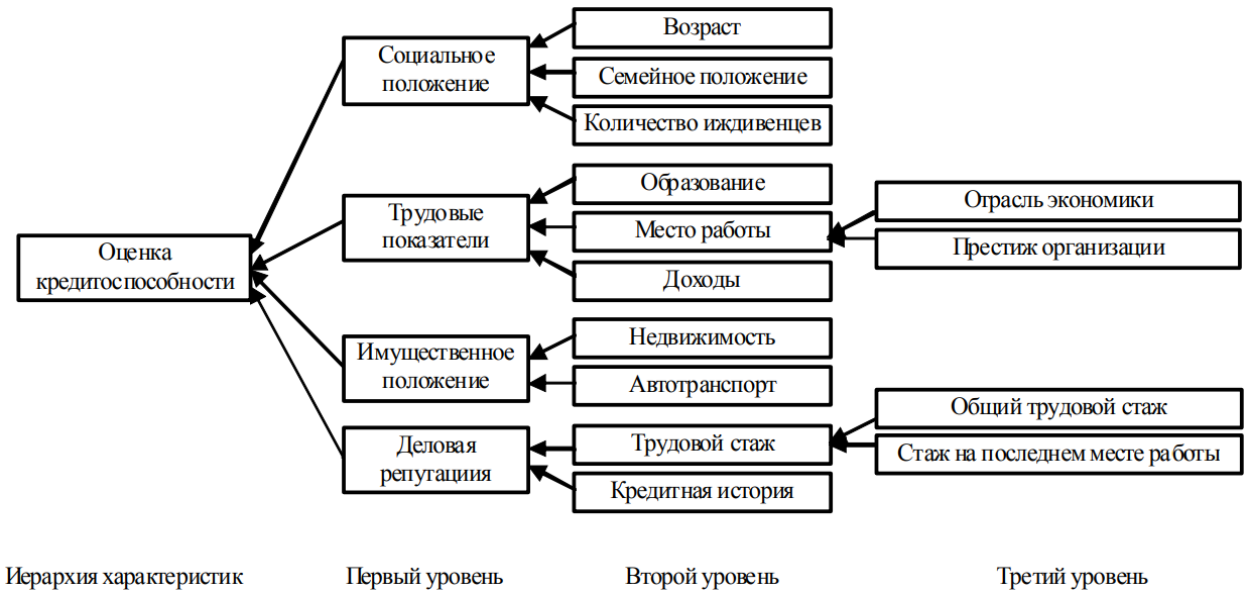


Рис. 4. Частная информация физического лица, представленная в виде иерархии характеристик

Приведенная на рисунке 4 структурированная информация может быть дополнена. Могут быть оценены задолженности по штрафам, коммунальным платежам, что помогает изучить платежную дисциплину заемщика [14].

Продвинутые банки используют для скоринга готовое программное обеспечение (SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Basegroup Labs, «Диасофт» и т. п.) либо собственные системы.

Основанная на фактах поведения человека в прошлом, кредитная история необходима для правильной оценки кредитоспособности. Обычно при изучении кредитной истории менеджер обращает внимание на наличие просрочек на срок:

– от 30 до 60 дней – их небольшое количество, вероятнее всего, не помешает в получении кредита;

– от 60 до 90 – порядка трех подобных случаев могут стать препятствием в получении кредита в респектабельном банке;

– от 90 до 120 дней – даже некрупные банки с агрессивной политикой кредитования не могут не заметить более чем 1–2 просрочки;

– свыше 120 дней – гарантированный повод для отказа в любом банке.

Кроме того, банки при оценке кредитоспособности физических лиц дополнительно могут проверять кредитную нагрузку, историю судебных разбирательств, проводить андеррайтинг, строить деревья решений, которые используются при повторном определении класса кредитоспособности и основываются на известных ситуациях [15, с. 86].

Соответственно, банки не только могут самостоятельно определять методы оценки кредитоспособности предприятий и физических лиц, но и варьировать их в зависимости от вида кредитования. И чем более всеохватывающей будет подобная оценка, тем ниже будет кредитный риск, а значит более устойчивой его экономическая безопасность.

В завершение следует отметить следующие моменты. Кредитоспособность позволяет банкам еще на стадии подачи заявления заемщиком прогнозировать его платежеспособность за период пользования кредитом и избегать наиболее значимого кредитного риска. Наиболее эффективный анализ и оценка кредитоспособности юридических лиц в настоящее время строится на комбинации коэффициентной и рейтинговой оценки. Поскольку банки, как и банковская система в целом, продолжают развиваться, методы усложняются и сейчас развитие получают методы автоматизированной оценки. В отношении физических лиц также используется синтезированная методика. Базисом данной методики является финансовый анализ, скоринг и изучение кредитной истории. Всеохватывающая оценка каждого заемщика позволит контролировать кредитный риск, что, в свою очередь, позволит банку достичь коммерческой защищенности, финансовой стабильности, устойчивости, а самое главное – экономической безопасности.

Литература

1. Мартыненко Н.Н. Банковское дело: учебник [Электронный ресурс] / Н.Н. Мартыненко, О.М. Маркова, О.С. Рудакова, Н.В. Сергеева; под ред. Н.Н. Мартыненко. – М: Юрайт, 2020. − 217 с. − Режим доступа: https://www.biblio-online.ru/bcode/452205 (дата обращения: 30.09.2020).
2. Раджабова М.Г. Экономическая сущность и критерии кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / М.Г. Раджабова // Экономика и банковская система: теория и практика − Махачкала: Общество с ограниченной ответственностью «Апробация», 2016. − С. 306–314. − Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=26577946 (дата обращения: 30.09.2020).
3. Баранова В.Е. Критерии оценки кредитоспособности предприятия [Электронный ресурс] / В.Е. Баранова // Economics. – 2018. − № 6(38) − Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-otsenki-kreditosposobnosti-predpriyatiya (дата обращения: 30.09.2020).
4. Хасянова С.Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке: учебное пособие [Электронный ресурс] / С.Ю. Хасянова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. − 196 с. − Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1063777 (дата обращения: 30.09.2020).
5. Маркова О.М. Организация деятельности коммерческого банка: учебник [Электронный ресурс] / О.М. Маркова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. − 496 с. − Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/522039 (дата обращения: 30.09.2020).

6. Ештокин С.В. Специфика обеспечения экономической безопасности коммерческого банка в условиях повышенных кредитных рисков [Электронный ресурс] / С.В. Ештокин // Финансовая жизнь – М.: Академия менеджмента и бизнес-администрирования. – 2017. − № 2 – С. 42–46. − Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29289812& (дата обращения: 30.09.2020).

7. Кулова Э.У. Зарубежный опыт оценки кредитоспособности заемщика [Электронный ресурс] / Э.У. Кулова // Интеграция отечественной науки в мировую: структурные преобразования и перспективные направления развития. − СПб: Общество с ограниченной ответственностью «Редакционно-издательский центр «КУЛЬТ-ИНФОРМ-ПРЕСС», 2016. – С. 241–243. − Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26096605 (дата обращения: 30.09.2020).

8. Казимагомедов А.А. Деньги, кредит, банки: учебник [Электронный ресурс] / А.А. Казимагомедов М.: ИНФРА-М, 2019. − 483 с. − Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1005922 (дата обращения: 30.09.2020).

9. Горбатков С.А. Нейросетевые и нечеткие методы моделирования диагностики и прогнозирования банкротств корпораций: монография [Электронный ресурс] / С.А. Горбатков, С.А. Фархиева, И.И. Белолипцев; под ред. С.А. Горбаткова. – М.: Прометей, 2018. – 372 с. − Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494873 (дата обращения: 30.09.2020).

10. Рязанова О.А. Кредитоспособность заемщиков как элемент экономической безопасности коммерческого банка [Электронный ресурс] / О.А. Рязанова, И.А. Костина // Актуальные вопросы современной науки и образования/ − Киров: ООО «Типография «Старая Вятка», 2017. − С. 908–914. − Режим доступа: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29398328& (дата обращения: 30.09.2020).

11. Усатова Л.В. Теоретические аспекты кредитоспособности потенциального заемщика [Электронный ресурс] / Л.В. Усатова, Н.А. Калуцкая, Ю.А. Митусова // Научный журнал «Дискурс». – 2016. – № 1(1). – С. 295–299. − Режим доступа: http://www.journal-discurs.ru/files/arkhiv-zhurnala/1-2016/1-5.Usatova.Kalutskaya.Mitusova.pdf (дата обращения: 30.09.2020).

12. Маркова О.М. Организация деятельности коммерческого банка: учебник [Электронный ресурс] / О.М. Маркова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2016. − 496 с. − Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/522039 (дата обращения: 30.09.2020).

13. Окасов М.А. Анализ современных методов оценки кредитоспособности физических лиц [Электронный ресурс] / М.А. Окасов // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации – Омск: Региональный общественный фонд «Фонд региональной стратегии развития», 2016. – С. 388–392. − Режим доступа: https://elibrary.ru/item.asp?id=26588941 (дата обращения: 30.09.2020).

14. Романюк К.А. Метод оценки кредитоспособности физических лиц по непрерывной шкале [Электронный ресурс] / К.А. Романюк // Экономика и управление. – 2015. − № 4(125). – С. 109–116. − Режим доступа: http://ecsn.ru/files/pdf/201504/201504_109.pdf (дата обращения: 30.09.2020).

15. Словарь банковских терминов [Электронный ресурс] // ИА «Банки.ру», 2005–2020. − Режим доступа: https://www.banki.ru/wikibank/application-scoring (дата обращения: 30.09.2020).

ДОТАЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ МЕЖБЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ

Сугарова И.В., д.э.н., доцент, Кулакова Н.В., соискатель
Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г.Владикавказ

Повышение эффективности функционирования региональных бюджетных систем и оздоровление региональных финансов – одни из основных задач, которые предстояло решить в ходе реформирования межбюджетных отношений, начавшегося еще в 1999 году.

Так, в двадцатилетний период, начиная с того времени, во всех стратегических документах в сфере межбюджетных отношений на основе изученной динамики по решению финансовых проблем появлялись новые направления их совершенствования. Это постепенно привело к необходимости оценки финансового положения субъектов России и выявлению роли дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, направляемых с федерального центра.

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности передаются в распоряжение регионам в течение достаточно долгого временного периода, при этом до 2017 года их распределение не было скреплено никакими обязательствами сторон. Такие документы, как Соглашения о предоставлении упомянутых дотаций до этих пор заключались Министерством финансов Российской Федерации только с высокодотационными регионами. При всем, на практике, довольно весомое количество регионов не исполняли обусловленных соглашениями договоренностей.

Необходимо заметить, что на практике зависимость между исполнением обязательств, прописанных в соглашениях, и уровнем дотационности регионов практически отсутствует. Ко всему, меры, принимаемые органами государственной власти регионов в целях исполнения обязательств, предусмотренных соглашениями по предоставлению дотаций, носят отчасти формальный характер.

Удельный вес дотаций в структуре доходов регионального бюджета, или степень дотационности региона, указывает насколько высока или низка его финансовая автономия. Поэтому факт получения или неполучения субъектом Российской Федерации дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из федерального бюджета определяет отнесение его к регионам-донорам или реципиентам. Статьей 130 Бюджетного кодекса РФ субъекты Федерации условно разделены на четыре группы в зависимости от доли дотаций в доходах бюджета, в том числе с выделением условной группы высокодотационных регионов, когда эта доля превышает порог 40%.

Итак, с 2017 года существует правило о подписании соглашений с субъектами - территориями–получателями дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, предусматривающих меры, сфокусированные в первую очередь на сокращение уровня дотационности.

При этом в настоящее время в бюджетном законодательстве нет законодательно закрепленного определения понятия «дотационность».

Следует отметить, что нормами Бюджетного кодекса РФ безусловно определены условия предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, но нет определения понятию дотационности субъекта и не установлен порядок ее расчета.

Любопытной видится позиция Леонида Горнина, который отмечает, что понятие «дотационность» (как доля дотации в объеме доходов бюджетов) не является новой в

бюджетном законодательстве и используется во многих нормативных правовых актах федерального уровня, в том числе в Указе Президента Российской Федерации от 16.01.2017 г. № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года», основных направлениях бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на очередной год и на плановый период и других.

Также статьей 130 Бюджетного кодекса Российской Федерации закреплены ограничения на исполнение расходных обязательств в зависимости от доли дотаций из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет в объеме собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации. Таким образом, по мнению Л. Горнина, указанная норма позволяет однозначно определить подходы к расчету доли дотаций [2, с. 44].

Суммы распределенных дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в отношении субъектов, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ на период 2020–2022 годов, соответствии с федеральным законом от 02.12.2019 года № 380-ФЗ «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» приведены в таблице 1.

Таблица 1

Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, входящих в СКФО на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов

Наименование субъекта Российской Федерации	2020 год, млрд руб	2021 год, млрд руб	2022 год, млрд руб.
Республика Дагестан	72,892	64,214	73,915
Республика Ингушетия	11,181	10,202	11,591
Кабардино-Балкарская Республика	14,023	13,047	15,055
Карачаево-Черкесская Республика	10,061	8,206	9,080
Чеченская Республика	33,484	30,599	35,272
Республика Северная Осетия - Алания	10,492	8,259	9,352
Ставропольский край	24,291	17,887	19,486
ВСЕГО:	176,424	152,414	173,751

Около 75% расходов субъектов, входящих в СКФО составляют средства федерального бюджета, основной объем которых состоит из дотаций регионам Северного Кавказа. Все бюджеты здесь социально ориентированные, другими словами, свыше 50 % составляют расходы на образование и социальную политику. Невзирая на существенную госпомощь в форме дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, выделяемых из федерального бюджета, кардинальных изменений в структуре доходов и расходов консолидированных бюджетов субъектов СКФО не наблюдается.

Как следует из отчета Счетной палаты России по контрольному мероприятию «Проверка целевого и результативного использования в 2018 году и истекшем периоде 2019 года средств федерального бюджета, направленных в уставный капитал акционерного общества «Курорты Северного Кавказа», а также реализации задач подпрограммы «Развитие туристического кластера в Северо-Кавказском федеральном округе» государственной программы Российской Федерации «Развитие Северо-Кавказского федерального округа» на период до 2025 года», с момента создания ОАО «КСК» получило из федерального бюджета 31,4 млрд рублей. Из них 8,5 млрд рублей пошли на содержание самого Общества, свыше 20 млрд рублей – на приобретение и строительство

инфраструктуры ОЭЗ. При этом механизм финансирования Обществом строительства объектов инфраструктуры непрозрачен. Проверка показала, что на протяжении последних трех лет организация несет убытки. Только в 2018 году они составили 1,3 млрд рублей [2, с. 53].

При этом ни по инвестициям, ни количеству рабочих мест показатели эффективности не были достигнуты. Соответственно, доходная часть бюджетов регионов пока тоже не почувствовала изменений под влиянием роста туристического сектора.

В Концепции повышения эффективности бюджетных расходов на период 2019–2024 г.г. упомянуто, что в 2016 году закреплена официальная позиция о централизации 1% налога на прибыль организаций на период 2017–2020 годов. Масштаб прироста 1% налога, централизованного в федеральный бюджет, фокусируется на увеличение количества дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов и дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности их бюджетов.

Предоставление из федерального бюджета дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов позволяет сократить разрыв в уровне бюджетной обеспеченности между 10 наиболее обеспеченными и 10 наименее обеспеченными субъектами.

При этом государственной программой Российской Федерации «Развитие федеративных отношений и создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами», являющейся стратегическим документом, реализация показателя «Отклонение в уровнях бюджетной обеспеченности между 10 наименее и 10 наиболее обеспеченными субъектами Российской Федерации после предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности» с 2016 по 2024 год остается стационарной.

Какие-либо долгосрочные стратегические документы, напрямую координирующие задачи по выравниванию бюджетной обеспеченности регионов, на сегодняшний день отсутствуют.

В соответствии с Правилами определения расчетного объема расходных обязательств субъекта Российской Федерации и муниципальных образований[1] определение расчетного объема расходных обязательств проводится на основании данных реестра расходных обязательств субъектов. Диапазон расходных обязательств для каждого субъекта рассчитывается с использованием данных об исполнении консолидированного бюджета региона в отчетном финансовом году. На основании вышеизложенного, для определения расчетного масштаба расходных обязательств субъекта на 2020–2022 годы использовались данные реестра расходных обязательств за 2018 год – период, в котором не были учтены бюджетные ассигнования на реализацию национальных и региональных проектов.

Подобный подход свидетельствует, что в существующий механизм дотирования на выравнивание бюджетной обеспеченности не соизмеряется, в том числе, с реализацией национальных проектов, национальных целей и стратегических задач, определенных майским Указом № 204.

Более того, в рамках ряда национальных проектов, запущенных в реализацию в 2018 году, учитывается доля софинансирования лишь в части строительства объектов капитального строительства, а их содержание, как к примеру при реализации контрактов на принципах жизненного цикла, потом полностью ложится на плечи субъектов РФ (при полном отсутствии маневренности расходования средств, а иногда и реальной по-

[1]Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670.

требности регионов). При этом в некоторых национальных проектах фигурируют заведомо недостижимые для отдельных регионов-реципиентов целевые показатели.

Обязательства, устанавливаемые соглашениями с дотационными регионами, направлены на наращивание налогового потенциала, мобилизацию налоговых и неналоговых доходов (обеспечение роста налоговых и неналоговых доходов в сопоставимых условиях в целях обеспечения установления регионами реалистичных показателей в связи с изменениями налогового и бюджетного законодательства), отмену неэффективных налоговых льгот (проведение оценки эффективности, реализация мероприятий плана по отмене неэффективных льгот), сокращение просроченной кредиторской задолженности, своевременное обеспечение расходов социально значимого характера (казначейское сопровождение первоочередных расходов) и в целом обеспечение сбалансированных бюджетов.

Дотации, в отличие от субсидий и субвенций, являются нецелевыми трансфертами.

На вопрос: «Что правильнее – дотация или субсидия?» – можно получить неоднозначные ответы экспертного сообщества, но в целом эксперты признают, что именно дотации предоставляют автономию органам государственной власти субъектов Федерации в рамках действенного управления региональными финансами. Наталья Зубаревич отнесла дотации к наиболее транспарентным видам трансфертов, выделяемых субъектам Федерации [2, с. 50]. Субсидии же, как и другие целевые межбюджетные трансферты, хотя и точнее направляются на решение задач, стоящих перед регионами, «сковывают» их органы власти, не позволяя в полной мере использовать индивидуальные выгоды конкретных территорий. В этой связи увеличение величины дотаций в общем диапазоне межбюджетных трансфертов, направляемых в регионы из федерального бюджета, можно рассматривать как позитивную тенденцию.

Безусловной кажется экспертная позиция Анатолия Артамонова, в соответствии с которой особое внимание следует уделять развитию мер стимулирующего характера, чтобы регионы, достигающие конкретных экономических результатов, не теряли поддержку федерального центра, а могли бы рассчитывать на так называемый «бонус», закрепляемый за ними как минимум на пару лет [2, с. 47].

Счетной палатой России в настоящее время реализуется проект «Бюджетный федерализм», так, в том числе и в рамках указанного проекта требует продолжения работа по выработке мер, сфокусированных на укрепление финансовой автономии субъектов и снижение дефицита их финансовых возможностей.

Проблема сокращения неравенства в уровне бюджетной обеспеченности различных административно-территориальных образований на каждом уровне власти находит в международной практике различные решения. Так, в Швеции распространен механизм, направления акцента на бюджетное выравнивание не регионов, а местных территориальных образований в тех случаях, когда это сопряжено более высоким уровнем их административной автономии и экономической динамичности и, как следствие, значимой разницей в поступлениях от налогов. Любопытен опыт Австралии, где порядок бюджетного выравнивания не осуществляется в стандартной форме, отличие в уровне бюджетной обеспеченности регионов и районов местного управления фрагментарно сглаживается за счет межбюджетных трансфертов на выполнение индивидуальных проектов и программ центрального правительства.

Что касается вопроса учета доходов и расходов субъектов при предоставлении финансовой помощи, то в некоторых случаях учитываются только доходы субъектов (Германия). Однако, например, во Франции, согласно изученным исследованиям, дока-

зывает свою эффективность учет доходов и расходов при использовании их медианного показателя. В Швейцарии учитываются потенциальные налоговые поступления. Следовательно, решение учитывать доходы и (или) расходы остается на усмотрение законодателя [3, с. 44].

Таким образом, господдержка из федерального центра должна быть направлена на мотивацию регионов к совершенствованию, а не создавать иждивенческие настроения, следственно инструменты такой помощи не должны быть одинаковыми, и не только с финансовой стороны, но и в разрезе системной разработки методических рекомендаций, инструкций, «дорожных карт», в целях создания условий для кардинального преобразования социально-экономической ситуации конкретного субъекта Российской Федерации.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.2019 г. № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» // СПС «Консультант-Плюс».
2. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2020. – № 4. Дотационность регионов.
3. Витоль Э.Ю. Межбюджетные отношения: оказание финансовой помощи в контексте финансового выравнивания / Э.Ю. Витоль // Закон. – 2018. – № 12.
4. Козаева О.Т. Некоторые аспекты существующих проблем налоговой составляющей дефицита бюджета Республики Северная Осетия – Алания / О.Т. Козаева, И.В. Сугарова // Стратегические направления современных социально-экономических преобразований: теория и практика. – Владикавказ, 2015. – С. 252–260.
5. Григорьева Е.Э. Оценка территориальной дифференциации общественных финансов в ресурсном регионе / Е.Э. Григорьева, П.В. Гуляев // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 131–139.
6. Фарикова Е.А. Формы налогового контроля по современному российскому законодательству / Е.А. Фарикова // Современная научная мысль. – 2019. – № 5. – С. 198–202.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ЮГА РОССИИ[1]

Таштамиров М.Р., к.э.н., доцент
Чеченский государственный университет,
г. Грозный

Уровень социально-экономического развития макрорегиона (федерального округа) и отдельного субъекта федерации во многом определяется доступностью экономических агентов к источникам финансовых ресурсов. Не маловажное значение имеет реализация финансовыми институтами функций по мобилизации, аккумуляции и распределению капитала между всеми участниками денежно-кредитных отношений в рамках единого экономического пространства. Свободное движение денежных средств и высокая степень доступности физических и юридических лиц к финансовому капи-

[1]Исследование выполнено в рамках гранта РФФИ № 18-410-200002.

талу выступает фундаментальным аспектом обеспечения стабильного и устойчивого социально-экономического и финансового развития региона и государства. В связи с этим для научного сообщества не теряет своей актуальности вопрос обеспечения финансовой доступности экономических агентов, что выражается в институциональном развитии банковского сектора на определенной территории и его способности оказывать полный спектр финансовых услуг.

Макробанковская политика и направления денежно-кредитного регулирования вносят свои коррективы в тенденции развития банковской системы в федеративном государстве. В последние годы Банк России проводит активную политику по оздоровлению банковского сектора для повышения его устойчивости через закрытие малоэффективных и неэффективных кредитных организаций. Временной интервал подобных мер не установлен, но есть определенные промежуточные результаты, которые оценены, выявлены и отражены в ряде научных работ [8–10]:

1. Формирование федерально-филиальной модели национальной банковской системы.
2. Огосударствление банковской системы.
3. Монополизация рынка банковских услуг крупнейшими государственными банками страны.
4. Концентрация банковского капитала в Центральном федеральном округе.
5. Снижение уровня банковской конкуренции.
6. Более стремительное сокращение региональных банков (банки, зарегистрированные вне Московского региона [3]) по сравнению с крупными банками.
7. Поляризация структуры банковской системы по уровням (системно значимые банки, государственные банки, крупные частные банки, банки с универсальной и базовой лицензиями, небанковские кредитно-финансовые организации).

В подобных условиях трансформации архитектуры и «ландшафта» [11] банковской системы возрастает актуальность изучения степени влияния указанных тенденций на уровень институциональной обеспеченности регионов банковскими услугами. Особенно остро этот вопрос касается Северо-Кавказского и Южного федеральных округов (далее СКФО и ЮФО) силу их слабой обеспеченности банковскими услугами.

Различные аспекты развития региональных банковских систем в макрорегионах СКФО и ЮФО исследовались рядом авторов. И.Н. Рыкова оценивала финансовый потенциал региональной банковской системы СКФО в период его выделения из Южного федерального округа, где был представлен обзор текущих, на момент исследования (2009-2010 гг.), финансовых возможностей региональных банков СКФО [6].

В другом исследовании автор отметил, что одной из тенденций развития банковской системы на Юге России выступает концентрация капитала и на тот момент рост прибыли [7].

Финансовые аспекты развития банков южной части России затрагивались А.В. Распоповым, который проанализировав активные и пассивные операции, отметил, что в период 2012–2015 гг., банки СКФО и ЮФО концентрировали свои операции на более развитых отраслях региональных хозяйств макроуровня, что усиливало дифференциацию экономики мезоуровня[5]. Основная причина подобной кредитной политики – высокие риски предоставления банковских услуг слаборазвитым отраслям и малому бизнесу.

Ю.В. Немчинова, исследуя проблемы устойчивости банковской системы СКФО, пришла к выводу, что сокращение региональных банков, способствует ухудшению уровня конкуренции кредитных организаций в СКФО и снижению обеспеченности на-

селения банковскими услугами [1]. Совокупность указанных факторов отражается на уровне стабильности банков, работающих в регионах СКФО.

Все авторы, в той или иной степени отмечали, что региональные банки, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность в субъектах южной части России, стремительно сокращаются, и это может негативно отразится на динамике развития регионов.

Рассмотрим институциональные аспекты ретроспективного развития банков на территории СКФО и ЮФО в целях выявления современных структурных банковских тенденций, сопоставления федеральных округов по уровню обеспеченности банковскими услугами и прогнозирования рисков дальнейшего сокращения кредитных организаций.

Банковская система СКФО и ЮФО значительно отличается от других федеральных округов своими институциональными и структурными особенностями (таблица 1).

Таблица 1

Территориальное размещение кредитных организаций по федеральным округам РФ за период 2015-2019 гг.*

Округ	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019		01.01.2020	
	Количество КО, единиц	в %	Количество КО, единиц	в %	Количество КО, единиц	в %	Количество КО, единиц	в %	Количество КО, единиц	в %
ЦФО	434	59,2	358	57,5	319	56,9	269	56,2	254	57,5
СЗФО	60	8,2	49	7,9	284	7,7	41	8,5	36	8,1
ЮФО	42	5,7	38	6,1	43	6,2	25	5,2	24	5,4
СКФО	22	3	17	2,7	35	3	12	2,5	10	2,3
ПФО	85	11,6	77	12,4	17	12,7	67	13,8	57	12,9
УФО	32	4,4	29	4,7	26	4,6	23	4,8	23	5,2
СФО	41	5,6	37	5,9	32	5,7	28	5,8	23	5,2
ДФО	17	2,3	18	2,9	18	3,2	16	3,3	15	3,4
РФ	733	100	623	100	561	100	484	100	442	100

*Источник: составлено автором на основании данных Банка России [2].

По данным таблицы 1, СКФО за рассматриваемый период стал наименее обеспеченным кредитными организациями макрорегионом. Приведенная статистика показывает количество кредитных организаций, зарегистрированных в данном округе. Таким образом, за 5 лет количество и доля КО в СКФО сократились с 22 единиц и 3% в 2015 году до 10 единиц и 2,3% в 2019 году соответственно. Наибольшее сосредоточение КО наблюдается в Центральном федеральном округе, и несмотря на планомерное сокращение удельного веса в общем количестве КО, все же остается более половины в данном округе. ЮФО занимает 4 позицию по количеству КО среди федеральных округов, вдвое опережая значения СКФО. Однако снижение действующих КО в ЮФО составило темп в 43% за последние 5 лет, что отражает страновую тенденцию в 40%.

Таблица 2 отражает распределение банковских активов в разрезе федеральных округов, где наблюдается сосредоточение более 90% активов в ЦФО, при этом в СКФО данный показатель не превышает 0,1%, а в ЮФО менее 1%. Более того, за рассматриваемый период прослеживается значительное сокращение активов банков в СКФО по сравнению с другими округами.

Таблица 2

Территориальное размещение банковских активов по федеральным округам РФ за период 2015-2019 гг.*

Округ	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019		01.01.2020	
	Активы, млрд руб.	в %	Активы, млрд руб.	в %	Активы, млрд руб.	в %	Активы, млрд руб.	в %	Активы, млрд руб.	в %
ЦФО	48 885	90,3	52 113	90,12	60 235	91,00	66 735	91,45	60 306	77,2
СЗФО	1 575	2,9	1 784	3,08	1 977	2,99	2 143	2,94	13 990	17,9
ЮФО	315	0,6	472	0,82	553	0,84	581	0,80	650	0,83
СКФО	38	0,1	26	0,04	28	0,04	21	0,03	18	0,02
ПФО	1 670	3,1	1 676	2,90	1 528	2,31	1 691	2,32	1 310	1,68
УФО	927	1,7	1 047	1,81	1 062	1,60	1 039	1,42	1 125	1,44
СФО	233	0,4	216	0,37	233	0,35	207	0,28	201	0,25
ДФО	478	0,9	492	0,85	573	0,87	550	0,75	540	0,7
РФ	54 121	100	57 829	100	66 192	100	72 971	100	78 144	100

*Источник: составлено автором на основании данных Банка России [2].

Обратная ситуация прослеживается в ЮФО, где за 5 лет доля банковских активов несколько увеличилась с 0,6% в 2015 году до 0,83% в 2019 году.

Помимо сокращения КО в федеральных округах прослеживается снижение количества внутренних структурных подразделений и филиальной сети. Особенно остро эта проблема стоит в СКФО. В большинстве федеральных округов, кроме ЦФО, количество иногородних филиалов и ВСП превышает внутренние, что говорит о продолжающемся тренде по формированию федерально-филиальной модели централизованной банковской системы (таблица 3).

Таблица 3

Размещение филиалов и внутренних структурных подразделений (ВСП) кредитных организаций (КО) по федеральным округам за период 2015-2019 гг.*

Федеральный округ	КО данного региона, единиц			Их филиалов и ВСП в данном регионе, единиц			Филиалов и ВСП КО других регионов, единиц		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
ЦФО	319	272	253	8581	7614	6884	427	336	800
СЗФО	43	41	37	316	268	426	3094	2722	2489
ЮФО	35	25	24	871	752	726	2822	2596	2575
СКФО	17	12	10	84	51	39	829	761	772
ПФО	71	67	57	1314	1150	966	6529	5829	5788
УФО	26	23	23	651	583	562	2524	2253	2212
СФО	32	28	23	328	253	225	3680	3426	3348
ДФО	18	16	15	528	496	474	1598	1402	1411
РФ	561	484	442	34176	30492	29697	21503	19325	19395

*Источник: составлено автором на основании данных Банка России [2].

Институциональные характеристики банковской системы сказываются на степени доступности физических и юридических лиц к банковским услугам. Сокращение количества банков и уменьшение банковских активов в рассматриваемых округах Юга Рос-

сии приводит к низкому уровню развития банковских услуг, сужению их ассортимента и ухудшению качества банковского обслуживания.

Представленный рисунок 1 достаточно наглядно отражает низкий уровень обеспеченности СКФО и ЮФО банковскими услугами по сравнению с сопредельными округами. При этом помимо институциональных характеристик, рисунок отражает данные по кредитной насыщенности (степени развития кредитных операций среди населения округа) и склонности населения к сбережению и хранению средств на депозитных счетах банков.

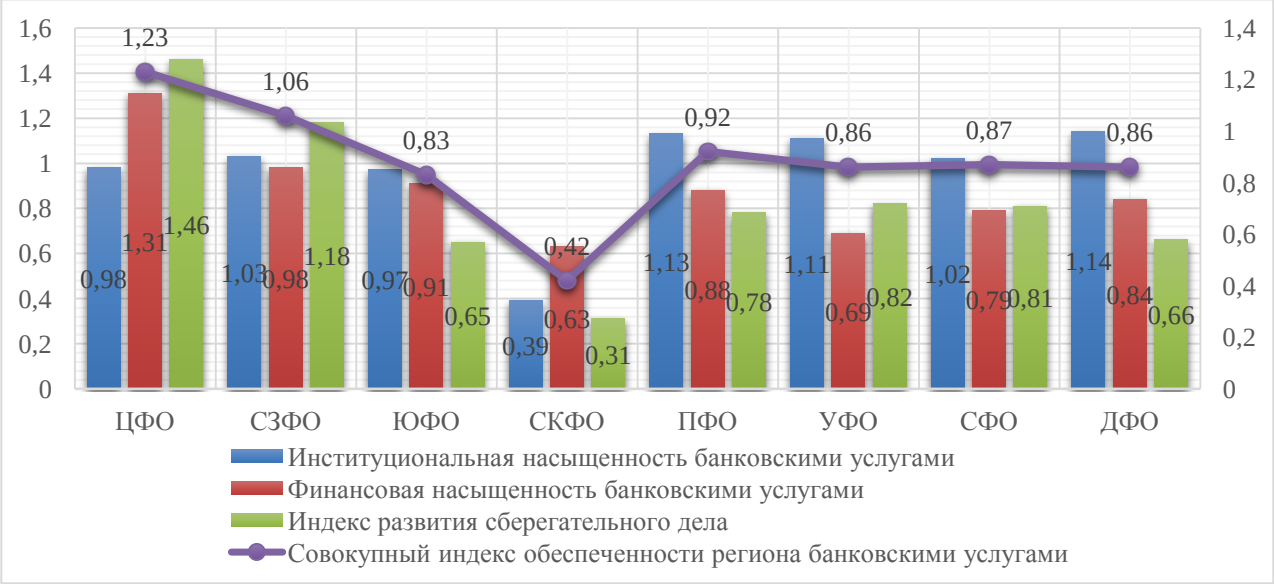


Рис. 1. Показатели обеспеченности федеральных округов России банковскими услугами за 2018 год [4]

Индексы включают в себя сопоставительные показатели валового регионального продукта, численности населения, объемов кредитования, депозитной базы по каждому рассматриваемому округу относительно средних значений по стране, что позволяет по 4 значениям дать широкую характеристику исследуемым проблемам.

По всем индексам-показателям СКФО уступает прочим округам в 2–4 раза, совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами ниже среднероссийского значения в 2 раза, а показателя ЦФО в 3 раза. При этом данный показатель сократился по сравнению с 2017 годом – 0,44. Индекс развития сберегательного дела СКФО и вовсе в 5 раз ниже значения ЦФО, что свидетельствует о низкой склонности населения хранить денежные средства на счетах банковской системы. С другой стороны, подобный показатель характеризует низкий уровень доходов к СКФО, что не позволяет осуществлять накопления.

Данные ЮФО не отражают столь низкого отставания от других макроуровней по показателям обеспеченности банковскими услугами, но при этом проходят ниже среднероссийских значений.

Абсолютные показатели характеризуют состояние банковской системы макроуровня без учета качественных характеристик и региональной специфики. Если проанализировать относительные качественные показатели банковской деятельности в федеральных округах, то прослеживается следующая картина (см. табл. 4). Значения экспансии свидетельствуют о величине внутрирегиональных (в данном случае внутриокружных) КО и их ВСП по отношению к иногородним, которые отражают наименьшие

значения в СКФО и СФО – менее 0,1. Такие данные говорят о практически ликвидированной «региональной» банковской системе данных округов и высокой монополизации банковских услуг со стороны крупнейших федеральных банков ЦФО. ЮФО по приведенному показателю занимает 3 позицию среди округов, что свидетельствует о сохранении определенной банковской автономии.

Таблица 4

Институциональные и экономические показатели развития банков в федеральных округах России в 2019 году*

Округ	Показатель экспансии	Количество ВСП на 1 тыс. чел населения	Банковские активы/ ВРП	Банковские кредиты/ ВРП	Кредиты юр л/ кредиты	Качество кредитного портфеля
ЦФО	8,61	0,19	2,05	0,61	77,14	7
СЗФО	0,17	0,21	1,55	0,36	60,55	6
ЮФО	0,28	0,20	0,11	0,32	55,39	10
СКФО	0,05	0,08	0,01	0,19	42,06	24
ПФО	0,17	0,23	0,11	0,26	49,93	10
УФО	0,25	0,22	0,09	0,23	61,99	5
СФО	0,07	0,21	0,02	0,26	51,5	8
ДФО	0,34	0,23	0,10	0,26	54,72	5
РФ	1,53	0,33	0,92	0,39	65,3	7

*Источник: составлено автором на основании данных Банка России [2].

Наименьшая финансовая доступность населения к банковским организациям наблюдается в СКФО и ЮФО, где количество ВСП на 1 тыс. человек населения составляет 0,08 и 0,2 соответственно. Достаточно низкое участие банковских активов и кредитов в создании добавленной стоимости ВРП большинства федеральных округов. Наименьшие значения в СКФО, СФО и УФО, при том, что ЦФО вдвойне превышает среднероссийские показатели. Отношение кредитной задолженности юридических лиц и ИП к общему объему кредитного портфеля федеральных округов позволяет определить социализацию округа по кредитованию. Чем выше значение показателя, тем более активное участие банки принимают в кредитовании предприятий, что опосредовано стимулирует рост ВРП. СКФО отличается высокой долей кредитования физических лиц в сфере торговли и потребления, нежели предоставлением ссуд предприятиям.

Качество кредитного портфеля как показатель просроченной задолженности отражает проблемы с обслуживанием кредитов в федеральных округах. Наихудшая ситуация прослеживается в СКФО – 24%, ЮФО и ПФО – по 10%.

По представленным данным и проведенным ранее исследованиям можно сделать следующие выводы относительно текущих тенденций развития банковской системы на Юге России:

1. Ускоренное сокращение количества кредитных организаций, филиальной сети и структурных подразделений в сравнении с другими округами.
2. Наименьшая обеспеченность округов банковскими услугами.
3. Сокращение и отток банковских активов из регионов Северного Кавказа в сопредельные округа.
4. Снижение сберегательной активности населения в банковской системе.

5. Уменьшение институционального обеспечения регионов Юга России банковской системой.

В Российской Федерации степень пространственной неравномерности регионального экономического развития одна из самых высоких среди развитых и развивающихся стран мира. Уровень социально-экономического развития, финансовая инфраструктура имеют настолько высокую дифференциацию, что неоправданная политика по планомерному сокращению финансовых институтов, как одного из главных элементов устойчивого развития территорий влечет за собой лишь усиление разрыва между субъектами федерации. Регионы Северного Кавказа на сегодняшний день испытывают дефицит устойчивых элементов финансового рынка, что тормозит их развитие. Попытка монетарных властей внедрить пропорциональное регулирование банков, разделив их на две лицензии, не способствовала формированию устойчивого уровня региональных банков, поскольку те требования и ограничения, которые накладываются на банки с базовой лицензией, не позволяют им функционировать как полноценным участникам финансовой системы.

Очевидно, что существующий механизм регулирования банков в условиях низкого уровня социально-экономического развития регионов требует кардинального преобразования. Подходы к надзору и контролю за деятельностью банков должны основываться не на унифицированном подходе, как к однородной банковской системе, а учитывать региональные особенности, в которых развивается и функционирует кредитная организация. Однако, учитывая направления современной макробанковской политики по сокращению общего количества банков, концентрации и централизация банковского капитала, следует ожидать лишь дальнейшего снижения уровня обеспеченности депрессивных регионов и слаборазвитых округов банковскими услугами. Адекватной заменой банковским институтам, в условиях их физического сокращения, как точкам оффлайн обслуживания могли бы стать дистанционные банковские услуги в виде электронного банкинга. Но, если рассматривать существующие реалии, то надеяться на скорую диджитализацию регионов Северного Кавказа не приходится (таблица 5).

Таблица 5

Показатели развития электронного банковского обслуживания в регионах СКФО по итогам 2019 года

Регион	2019		
	Доля товаров и услуг, оплаченных банковскими картами, %	Среднее количество платежных операций на душу населения в год	Количество электронных терминалов на 10 тыс. человек
ЧР	1,8	2,2	7,3
РД	1,9	3,4	8,7
РИ	5,5	2,7	9
КБР	6,9	11,8	33,6
РСОА	9,4	14,7	47
КЧР	16,8	19,1	54,4
СК	20,1	49,1	114,6

По данным таблицы 5, регионы Северного Кавказа являются наименее вовлеченными в технологии электронного банкинга. Большая часть населения СКФО проживает в сельской местности, в среднем от 45 до 70%, что создает проблемы с доступом не только к банкам, но и к интернет-связи. Низкий уровень развития финансовой и бан-

ковской инфраструктуры, низкие темпы цифровизации экономических отношений в регионах Северного Кавказа, недостаточная финансовая грамотность населения и юридических лиц в совокупности создают проблемы в развитии интернет-банкинга.

Таким образом, сокращение оффлайн банковского обслуживания не сопровождается наращиванием и развитием цифрового банкинга в регионах Северного Кавказа. Институциональные особенности современного развития банковской системы в СКФО тормозят его социально-экономическое развитие и формирование стабильной финансовой инфраструктуры.

Литература

1. Немчинова Ю.В. Подходы к исследованию проблем устойчивости банковской системы Северо-Кавказского федерального округа / Ю.В. Немчинова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 3(63). – С. 30.
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации по годам. (Интернет-версия). – 2020. – № 197.
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2018 году. Банк России. – М., 2019. – С. 37.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2018 году. Банк России. – М., 2019. – С. 114.
5. Распопоп А.В. Анализ финансовых ресурсов банковской системы Северо-Кавказского федерального округа / А.В. Распопоп // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 33. – С. 55–66.
6. Рыкова И.Н. Анализ и оценка финансового потенциала региональной банковской системы Северо-Кавказского федерального округа / И.Н. Рыкова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. – № 4(28). – С. 2–7.
7. Рыкова И.Н. Тенденции и закономерности развития банковской системы Северо-Кавказского федерального округа / И.Н. Рыкова, Н.В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2010. – № 18(402). – С. 12–18.
8. Таштамиров М.Р. К вопросу о необходимости региональных банков и их месте в финансовой системе России / М.Р. Таштамиров // Финансовая экономика. – 2019. – № 5. – С. 183–187.
9. Таштамиров М.Р. Место региональных банков в современных трансформационных процессах банковского сектора России / М.Р. Таштамиров // Вестник Чеченского государственного университета. – 2019. – Т. 33. – № 1. – С. 34–41.
10. Таштамиров М.Р. Обеспеченность регионов банковскими услугами в условиях финансового оздоровления банковской системы России / М.Р. Таштамиров // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Сборник научных трудов: в 2 томах, 2019. – С. 503–508.
11. Эзрох Ю.С. О перспективах изменения «ландшафта» российской банковской системы: кто выиграет? / Ю.С. Эзрох // ЭКО. – 2018. – № 1(523). – С. 142–158.
12. Константиниди Х.А. Альтернативы современной экономической политике России / Х.А. Константиниди, В.В. Сорокожердьев, А.Г. Рубин // Экономическая наука современной России. – 2019. – № 4(87). – С. 153–156.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Тиникашвили Т.Ш., д.э.н., профессор
Северо-Осетинскй государственный университета имени К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ

Преодоление технологического отставания отечественной экономики актуализирует необходимость использования мирового опыта и накопленного технологического потенциала. Применение инновационных подходов в российской экономике придаст необходимый толчок к обновлению отечественной экономики и благоприятно повлияет на повышение качества жизни населения страны.

Это в свою очередь требует доработки качественных параметров финансовых и кредитных регуляторов экономического развития страны.

Вопросы сбалансированности и синергии финансового и кредитного воздействия на экономику представлены в научных трудах зарубежных и российских ученых-экономистов. Вместе с тем, поиск сбалансированного подхода к обеспечению экономического роста на базе сочетания финансовых и кредитного-денежных способов воздействия по-прежнему является актуальным и заслуживает особого внимания.

Эффективность механизма государственного регулирования экономики в общем достигается оптимальным финансово-кредитным воздействием на организацию хозяйственной системы в целом, расширенное воспроизводство деятельности хозяйствующих субъектов; развитием социально-экономической инфраструктуры.

Существующие и применяемые сегодня меры государственного воздействия на социально-экономическое развитие государства можно условно подразделить на административные и экономические [1].

Условность данной классификации способов воздействия на экономику обусловлена относительной сложностью их практического разграничения. Так, любой административный регулятор, касающийся экономической сферы деятельности, содержит нормы, влияющие на экономическое поведение субъектов хозяйствования и населения. При этом каждое экономическое решение, принятое независимо от уровня государственной власти и управления, обличено в законодательную форму и обязательно для исполнения всеми участниками регламентируемых отношений. А это означает наличие соответствующего административного акта в форме указа, закона, постановления, распоряжения, решения и т. д.

Будучи косвенными, экономические регуляторы более гибко вписываются в структуру рыночных взаимосвязей, мягче воздействуют на материальную заинтересованность и материальную ответственность субъектов собственности, а значит повышают эффективность функционирования всего хозяйственного механизма.

В отличие от административных, экономические регуляторы основаны на функционировании и сочетании таких экономических категорий как финансы, деньги и кредит. Их действие и роль регламентируются экономическими законами и не оказывают разрушительного влияния на организацию рыночных взаимосвязей и зависимостей.

Впрочем во всех экономически развитых государствах в механизме государственного регулирования экономики превалируют экономические регуляторы. А административные, как правило, распространяются на те сферы экономики или деятельности, что связаны с безопасностью дорожного движения, охраной экологии и т.п.

В составе экономических регуляторов, с помощью которых государство корректирует или изменяет процесс рыночного развития в заданном векторе, чаще всего ис-

пользуются инструменты денежно-кредитной и финансовой политики. Последняя предусматривает, в основном, бюджетное, межбюджетное и налоговое регулирование.

Решение основной государственной экономической задачи – обеспечение устойчивого экономического роста в стране – на наш взгляд сопряжено в первую очередь с привлечением инвестиций, формированием благоприятного инвестиционного климата, развитием инновационной инфраструктуры.

В этой связи особую актуальность приобретает разработанная действующим законодательством система поддержки инвестиционной и инновационной деятельности. В нашей стране она регламентируется и федеральными и региональными нормативно-правовыми актами [2–14]. И предусматривает, в частности, для субъектов инвестиционной деятельности льготы по налогам на прибыль и имущество, а также возможность участия на конкурсной основе в распределении бюджетных грантов на открытие и развитие бизнеса, компенсацию части затрат хозяйствующих субъектов.

Однако данная поддержка оказывается преимущественно только тем экономическим субъектам, чьи инвестиционные проекты признаны приоритетными на уровне регионов или муниципалитетов. Остальным же не приходится рассчитывать на существующие меры финансовой и имущественной поддержки. Поэтому в целях более полного вовлечения хозяйствующих субъектов в систему действующих льгот и мер государственной поддержки для активизации инновационной и инвестиционной деятельности целесообразно внедрить в отечественную налоговую практику льготы на расширенное воспроизводство основных средств, а также на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Конечно, на начальном этапе функционирования это повлечет определенные налоговые расходы, которые в последствии будут компенсированы дополнительными налоговыми поступлениями, обусловленными доходами хозяйствующих субъектов от внедрения инноваций и реализации инвестиционных проектов.

Развитие предпринимательской деятельности в нашей стране затруднено доступом к банковским ресурсам. И это в основном связано не столько с процентными ставками по банковским кредитам, особенно на фоне постоянного снижения в течение последних лет ключевой ставки Центробанка [15], сколько отсутствием у субъектом хозяйствования необходимого для предоставления банковского кредита залога.

Решить данную проблему могут сформированные региональные и муниципальные залоговые фонды, а также активное использование механизма предоставления государственных (муниципальных) гарантий. Подобные меры могли бы эффективно действовать на региональном и муниципальном уровнях, упрощая доступ субъектов малого и среднего бизнеса к банковским ресурсам и предоставляя средства в качестве вторичного источника для обеспечения его возвратности.

Наряду с формированием банковского процента, ключевая ставка Центробанка влияет также и на формирование издержек предприятий и организаций.

Так, в соответствии с отечественным налоговым законодательством, часть процента по банковским кредитам в пределах ставки Центрального банка, повышенной в 1,1 раза, относится на издержки произведённой продукции [16]. А это значит, что рост основной процентной ставки в стране увеличивает себестоимость и сокращает доходы предприятий-производителей товаров, работ и услуг. И наоборот, доходы хозяйствующих субъектов, пользующихся банковскими кредитами, увеличиваются при снижении ставки рефинансирования.

Коммерческие банки предпочитают такие те сферы кредитования, где оборот кредитных средств быстрее. Поэтому предпочитают кредитованию производственной

сферы торговлю и фондовый рынок. Поэтому в целях более активной интеграции банковского и реального секторов экономики целесообразно снижение ставки рефинансирования, норм обязательного резервирования и резервов на возможные потери по банковским кредитам для тех банков, в структуре кредитного портфеля которых преобладают кредиты промышленным, сельскохозяйственным, строительным, инновационным, транспортным предприятиям и организациям.

Рост результативности финансово-кредитной поддержки может быть достигнут также путем софинансирования из бюджетных средств регионов и муниципалитетов части уплачиваемых субъектами малого и среднего бизнеса процентов по банковским кредитам. Как правило, указанная софинансируемая часть предусматривается в размере, не превышающем ставку рефинансирования Банка России. В отличие от безвозмездных грантов из бюджета, порождающих зачастую иждивенчество, необходимость уплаты банковского процента побуждает заемщика к более эффективному вложению заемных средств.

Учитывая последствия ситуации с распространением COVID-19, комплекс мер по финансово-кредитной поддержке хозяйствующих субъектов в наиболее пострадавших сферах в может включать: установление льгот по региональным и местным налогам; освобождение от уплаты арендных платежей субъектов малого и среднего предпринимательства, а также предоставление им отсрочки по платежам выкупа арендуемого имущества при реализации преимущественного права; предоставление региональными и муниципальными фондами микрофинансирования льготных либо беспроцентных займов субъектам малого бизнеса, а также реструктуризация либо отсрочка основных платежей по займам на определенный срок**;** софинансирование из средств региональных и местных бюджетов процентной ставки по банковским кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, в размере до ставки рефинансирования Центрального банка РФ; введение моратория на проведение проверок субъектов малого и среднего предпринимательства в части регионального и муниципального финансового контроля.

Выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований в условиях огромной дифференциации территорий по уровню налогового потенциала, обусловленного различными климатическими условиями, неравномерным размещением производительных сил и производственных отношений, осуществляется путем предоставления дотаций из вышестоящего бюджета и процентными отчислениями от федеральных и региональных налогов и сборов. Последние, заметим, не подлежат дифференцированию по регионам в зависимости от их экономического положения, а предусматриваются всем субъектам РФ в одинаково равных пропорциях. На наш взгляд, это не совсем отвечает принципу бюджетного федерализма, провозглашенному в стране, в связи с неравномерным формированием налогового потенциала и ежегодным ростом региональных и муниципальных расходных обязательств. В качестве альтернативы в слоившейся ситуации моно было проработать возможность внедрения в российскую налогово-бюджетную практику дифференцированных отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов соответственно регионам и муниципальным образованиям. Это повысит доходную базу нижестоящих бюджетов и сократит встречные межбюджетные потоки.

Сегодня в качестве источников финансирования дефицита бюджета региональные и особенно местные власти в России вынуждены использовать преимущественно дорогие банковские кредиты. Напомним, что бюджетное законодательство допускает формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы с дефицитом, регламентирует

его предельный размер в зависимости от уровня власти и управления и определяет условия привлечения внутренних и внешних источников его покрытия. Поэтому в условиях неэффективного планирования и прогнозирования бюджетных показателей, отсутствия должного контроля над исполнением доходов и расходов бюджетный дефицит, как правило, растет. И увеличивает государственный и муниципальный долг, а также расходы на его обслуживание. Поэтому изменение самого принципа сбалансированности бюджета, предполагающее жёсткое соответствие его расходов доходам, а также распространение практики бюджетного и казначейского кредитования вместо банковского позволило бы сократить и текущий, и капитальный долг. А пока в условиях снижения ключевой ставки Центрального банка РФ регионам муниципальным образованиям целесообразно рефинансировать долговые обязательства перед кредитными организациями в целях экономии бюджетных расходов на уплате процентов.

Формируемые и принимаемые в России бюджеты из года в год являются преимущественно социальными, что в конечном счете приводит к первоочередному финансированию социальных обязательств перед населением. А так называемые капитальные расходы бюджета, включая инвестиционные и инновационные, исполняются исходя из слоившихся бюджетных возможностей. Данная бюджетная практика не вполне соответствует провозглашенному главой государства требованию преодоления технологического отставания отечественной экономики.

Этому поспособствует в первую очередь налоговая реформа, предусматривающая снижение налоговой нагрузки на отечественную экономику. Ведь прибавочная стоимость в РФ облагается прямыми налогами: на доход организации и физических лиц. А кроме этого, участвует в расчете при косвенном налогообложении: налог на добавленную стоимость, страховые взносы во внебюджетные фонды, акцизы. Это, естественно, приводит к увеличению цен, а значит к сокращению платежеспособного спроса населения и к снижению располагаемого им дохода.

Налоговая система призвана обеспечивать доходы государства, но одновременно должна оказывать стимулирующее воздействие на производственное развитие страны. В ее основу могут быть положить отраслевые налоги, по аналогии со специальными налоговыми режимами [17], установленными для субъектов малого и среднего предпринимательства, которые являются на сегодняшний день в стране самым комфортным, на наш взгляд, режимом налогообложения. Выстроенная таким образом налоговая система страны может в себя включать: налог в сельском хозяйстве; налог в промышленности; налог в строительстве; налог в торговле; налог с физических лиц; налоги для субъектов малого и среднего предпринимательства. Безусловно, это потребует проработки определенных расчетов налоговых расходов и бюджетных доходов, реформирования системы межбюджетных отношений, внедрения и реализации соответствующих пилотных проектов.

Таким образом, при доработке концепции государственного регулирования следует учитывать кумулятивный эффект воздействия различных экономических категорий: финансов, денег, кредита на процесс экономического роста.

Литература

1. Тиникашвили Т.Ш. К вопросу о государственном регулировании экономики / Т.Ш. Тиникашвили // Вестник Московского университета МВД России. – 2019. – № 5.

2. Федеральный закон РФ от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 02.08.2019 г.).

3. Федеральный закон от 09.07.99 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

4. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

5. Закон Санкт-Петербурга от 30.07.1998 № 185-36 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга».

6. Закон Санкт-Петербурга от 03.12.2008 № 742-136 «О стратегических инвестиционных проектах, стратегических инвесторах и стратегических партнерах Санкт-Петербурга».

7. Закон Мурманской области от 11.01.2011 № 1315-01-ЗМО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Мурманской области».

8. Закон Красноярского края от 30.09.2004 № 12-2278 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Красноярском крае».

9. Закон Иркутской области от 20.01.2014 № 13-оз «О внесении изменений в Закон Иркутской области о пониженных налоговых ставках налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет, для отдельных категорий налогоплательщиков».

10. Закон Кемеровской области от 26.11.2008 № 102-ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной, инновационной и производственной деятельности в Кемеровской области».

11. Закон Новосибирской области от 16.10.2003 № 142-03 «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков в Новосибирской области».

12. Закон Омской области от 11 декабря 2012 года № 1497-ОЗ «О государственной политике в сфере инвестиционной деятельности».

13. Закон Томской области от 18.03.2003 № 30-ОЗ «О предоставлении дополнительных налоговых льгот организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность на территории Томской области».

14. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 15.04.2000 № 8-РЗ «Об инвестиционной деятельности в Республике Северная Осетия-Алания».

15. https://www.cbr.ru/hd_base/KeyRate.

16. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 08.06.2020), гл. 25.

17. Сабанти Б.М. Диалог о государственных финансах: монография / Б.М. Сабанти, Т.Ш. Тиникашвили. – Северо-Осетинский гос. ун-т. Владикавказ: ИПЦ СОГУ, 2017. – 168 с.

18. Сугарова И.В. Программный бюджет: вопросы внедрения и применения / И.В. Сугарова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 4(64). – С. 42.

19. Токаев Н.Х. Некоторые аспекты формирования и исполнения федерального бюджета / Н.Х. Токаев, И.В. Сугарова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 11-8. – С. 1781–1786.

20. Константиниди Х.А. Стратегическое партнерство в процессе преобразования государственной экономической политики / Х.А. Константиниди // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 162–167.

21. Сорокожердьев В.В. Место государственной экономической политики в современной трансформации национальных хозяйственных систем [Электронный ресурс]

/ В.В. Сорокожердьев, Х.А. Константиниди, А.Г Рубин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 131. – С. 793–806. – Шифр Информрегистра: 0321800890, DOI 10.21515/1990-4665-131-067. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2017/07/pdf/67.pdf.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Хлусова О.С., к.э.н. доцент, Гриневич Я.А., студент
Филиал Кубанского государственного университета г. Новороссийске, г. Новороссийск

Для экономически развитых стран страхование является стратегическим сектором экономики из-за его стабилизирующего воздействия на экономику не только с точки зрения компенсации неблагоприятных событий, но и за счет функции аккумулирования финансовых ресурсов страхователей. Привлеченные таким образом средства являются доступным инвестиционным капиталом. С помощью мобилизованных средств организаций и граждан в виде страховых взносов у государства появляется возможность финансировать экономическое развитие. Такие инвестиции способствуют повышению уровня занятости и, соответственно, уровня жизни населения.

С учетом особой значимости страховых компаний в экономике и социальной сфере, вопрос обеспечения их финансовой стабильности очень важен, что подразумевает изучение всех факторов и процессов, влияющих на финансовое состояние страховой компании. Для успешного функционирования страховой организации важна высокая ответственность, которая определяется тем, что некоторые экономические агенты, такие как банки или предприятия с опасным производством, используют страховщика в качестве необходимого организационного и координирующего элемента своей деятельности. Если для самой страховой компании обеспечение ее платежеспособности и финансовой устойчивости является необходимым условием для существования на рынке страхования, то со стороны потребителей страховых услуг стабильное финансовое состояние организации выступает в качестве гарантии стабильности ее экономической деятельности. С помощью анализа финансового состояния организации можно оценить степень надежности страховщика, получить информацию, необходимую для принятия управленческих решений с целью оптимизации его деятельности и определить уровень финансового состояния на конкретный момент времени. Одним из главных факторов организации системы коммуникаций в области страхования считается финансовый менеджмент.

Финансовое управление страховой компании позволяет определить ее финансовые возможности для разработки различных видов качественных страховых продуктов по оптимальной цене, предоставляя страхователям комплексную защиту с одной стороны, а с другой стороны – допустимый уровень убыточности по операциям страхования. В то же время, в результате расширения страхового покрытия и увеличения фактической маржи платежеспособности страховщик получает конкурентные преимущества на рынке. В связи с этим наиболее перспективное направление для обеспечения финансовой устойчивости страховой компании – это достижение необходимого уровня эффективности и результативности страховой и инвестиционной деятельности в области формирования и реализации финансовых стратегий.

В финансовом управлении есть стратегические и тактические задачи, вытекающие из стратегии развития компании в целом и интересов различных групп людей. Важнейшим инструментом стратегического управления является стратегический план, который может включать в себя несколько разделов, основными из которых являются:

- предпринимательский замысел и основные бизнес-идеи;
- стратегические цели развития бизнеса;
- прогноз рынка и анализ конкуренции;
- маркетинговая стратегия;
- функциональные стратегии в области HR, IT, операционной поддержки, финансов и менеджмента;
- ресурсное обеспечение реализации стратегии.

Чтобы достичь высоких экономических показателей, страховая компания производит расчет необходимых ресурсов, которые находят свое отражение в программах развития. Такие программы разрабатываются по каждому ключевому направлению, от которых зависит рост капитализации компании. Основными из них являются программы в области расширения точек продаж и инфраструктуры, информационных технологий, маркетинга, персонала, операционной деятельности. Для осуществления этих программ определяется потребность в финансовых ресурсах в долгосрочном финансовом плане. Программы, запланированные в этом плане, а также финансовые показатели и ресурсы являются основой для разработки текущих программ и текущих бюджетов страховой компании на следующий год.

Особое значение уделяют вопросам развития системы финансового менеджмента организации, в которой страховщики выбирают финансовые методы и инструменты для формирования, сохранения и увеличения своих конкурентных преимуществ. Очевидно, что для каждой отдельно взятой компании эта комбинация будет зависеть от целого ряда факторов, таких как:

- цели страховой компании;
- возраст и размер компании;
- уровень подготовленности менеджмента и персонала;
- уровень развития информационных технологий;
- наличие финансовых ресурсов;
- наличие либо отсутствие системы стратегического управления и др.

Жизненные циклы страховых продуктов в страховой компании могут быть входящими и исходящими, они имеют свои этапы, которые отражены в таблице 1.

Следовательно, в страховой организации стратегическое финансовое управление подразумевает поиск и внедрение оптимального варианта по управлению исходящими и входящими потоками финансовых средств с учетом положения компании в сфере страхования. Так, эффективность принятия решений в области финансов страховой компании зависит от выполнения стратегической цели, задач тактического характера, социально значимых, конкретных и конечных показателей в отношении результативности деятельности по образованию и использованию денежных ресурсов страховой компании.

Конкурентное преимущество страхового портфеля может характеризоваться набором следующих показателей, таких как: размер страхового тарифа, правила страхования, количество новых страховых продуктов, срок страхования, объем страховой ответственности страховой компании.

Таблица 1

Основные входящие и исходящие финансовые потоки страховой компании на этапах жизненного цикла страховых продуктов

Финансовые потоки страховой компании	Стадии жизненного цикла страховых продуктов			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Спад
Входящие потоки	Вложения в уставный капитал. Небольшой объем страховых премий.	Доходы по инвестициям, по финансовым операциям, по перестрахованию. Страховые премии.	Страховые премии. Доходы по финансовым операциям, по перестрахованию. Инвестиционный доход.	Страховые премии. Инвестиционный доход. Доходы по финансовым операциям.
Исходящие потоки	Высокие затраты на рекламу. Расходы на подготовку договоров. Заработная плата сотрудникам страховой компании. Отчисления в резервы.	Финансирование убытков. Вознаграждение посредников. Затраты на перестрахование, управление договорами. Инвестиции. Зарплата сотрудникам страховой компании. Отчисления в резервы.	Высокие маркетинговые расходы. Вознаграждение посредников. Затраты на перестрахование, управление договорами. Финансирование убытка. Зарплата сотрудникам компании. Инвестиции. Отчисления в резервы.	Вознаграждение посредников. Высокие затраты на поддержание сбыта. Финансирование убытка. Затраты на ведение договоров. Зарплата сотрудникам компании. Отчисления в резервы.

Также страховой компании нужно сконцентрироваться на обеспечении интересов стейкхолдеров: акционеров, топ-менеджеров, персонала, клиентов. Их финансовые интересы заключаются в росте прибыли страховой организации, ее финансовой надежности, а для клиентов еще - цена страховых продуктов и полнота страховых выплат.

Стратегическое финансовое управление страховой компанией ориентировано на:

- расширение охвата страхового поля;
- угнетение конкурентов наилучшими тарифами по страхованию;
- разработку и продвижение новых видов страховых товаров.

Оно подразумевает нахождение и реализацию лучшего варианта управления входящими и исходящими финансовыми потоками страховой компании с учетом шагов актуального цикла страховых товаров и стратегического положения страховой компании в отрасли.

В рамках стратегического финансового управления страховые резервы должны быть размещены на условиях диверсификации, прибыльности, ликвидности и возвратности:

1) принцип возвратности полностью применяется как к активам, покрывающим страховые резервы, так и к свободным активам. Этот принцип подразумевает наиболее безопасное размещение активов для обеспечения их возврата в полном объеме;

2) согласно принципу ликвидности, общая структура инвестиций должна быть такой, чтобы ликвидные средства или капитальные инвестиции, легко конвертируемые

в ликвидные средства, были в наличии в любое время. Другими словами, страховая компания должна в любое время иметь в наличии средства, обеспечивающие выплату страхователям оговоренных в договоре сумм в установленные сроки;

3) благодаря принципу диверсификации вложений, инвестиционные риски, которые преследуют каждого инвестора, распределяются на различные виды вложений и, тем самым, делают инвестиционный портфель страховщика более стабильным. В соответствии с этим принципом не должно допускаться превалирование какого-либо вида вложений над другими;

4) прибыльность инвестиций состоит в том, что активы должны размещаться в соответствии с вышеизложенными принципами, учитывая ситуацию на рынке капиталовложений, и приносить постоянный и достаточно высокий доход. В своей инвестиционной деятельности страховые компании, управляя страховыми резервными фондами, должны обеспечивать высокую рентабельность вложений, что позволит сохранить реальную стоимость вложенных средств в течение инвестиционного периода.

Особенностью финансового управления страховой компании является то, что оно осуществляется посредством системы измеримых финансовых показателей, выраженных в национальной или другой валюте. Для страховой компании наиболее важные финансовые показатели – это объем страховой премии, операционный результат, финансовый результат, стоимость страховой компании. С этой точки зрения финансовое управление более конкретно, чем менеджмент в сфере человеческих ресурсов, в котором применяются качественные показатели, что не всегда можно измерить финансово.

Одной из первостепенных задач, в современных условиях, при финансовом управлении страховой компании является определение оптимального размера лимита ответственности по договорам страхования соответственно финансовым возможностям страховщика.

Классификация показателей финансового состояния страховщика представлена на рисунке 1.

Рис. 1. Основные бизнес-процессы страховой деятельности

Основными показателями (факторами) финансовой устойчивости страховой организации, состояние и влияние которых учитываются при любом анализе независимо от определяющих его характеристик, служат: экономически обоснованные тарифы страхования; резервы страхования, достаточные для покрытия обязательств по страхованию, перестрахованию, сострахованию, взаимному страхованию; достаточный объем собственных средств. На основе последних двух факторов в официальной бухгалтерской отчетности определяется финансовая устойчивость страховой компании и ее платежеспособность. Анализ достаточности собственных средств и обязательств (страховых резервов) производится на основе расчета соотношения активов и принятых обязательств страховщика.

К финансовому результату страховой компании относится годовой итог деятельности страховщика, в который входят итоги страховых, инвестиционных и финансовых операций. Именно от этих сфер зависит финансовое состояние компании в сфере страхования. К страховым операциям относятся заключенные договоры страхования, в соответствии с которыми уплачиваются страховые премии и на их основании производятся страховые платежи. Под инвестиционными операциями в основном понимается размещение собственных средств страховщика и страховых резервов в соответствии с нормативно определенными размерами и типами объектов. Финансовые операции, как правило, представляют собой реализацию активов и включают в себя ликвидность и рентабельность страховой деятельности.

Факторы, которые оказывают влияние на финансовое состояние страховой компании, подразделяются на внешние и внутренние. При этом внешние обстоятельства компания не может изменить, она вынуждена к ним адаптироваться. К данным факторам относятся: международные события, изменения законодательства, инфляция, конкуренция и т.д. Внутренние возможности необходимо использовать так, чтобы они эффективно противостояли негативным влияниям и в полном объеме использовать благоприятные эффекты от внешних факторов. Эти факторы включают: инвестиционную политику, зависимость от рынка перестрахования, страховые резервы, собственный капитал, тарифную политику. При этом тарифы на услуги страхования формируются под влиянием и внешних (уровень риска, платежеспособность населения, конъюнктура страхового рынка и т. д.), и внутренних факторов (состояние инвестиционного портфеля, сбалансированность страхового портфеля).

Страховой риск, с которым связана страховая деятельность, объективно определяет требования по повышению качества финансовых ресурсов страховой организации. Такие требования помогают отличить характерный только для страховой компании специфический признак финансовой устойчивости: соответствие качества и количества ресурсов с величиной и структурой принимаемого на себя страхового риска, т.е. возможность исполнения обязательств по отношению к страхователям.

Приоритетные направления обеспечения финансовой устойчивости страховой компании при формировании финансовых ресурсов страховщика предполагают повышение эффективности и результативности выполнения обязательств по улучшению финансовых результатов страховой и перестраховочной деятельности и повышение эффективности расчета страховых резервов, а также соответствие объема и структуры привлеченных средств условиям обеспечения финансовой безопасности.

В качестве основных элементов методики финансового управления страховой организации выделяют следующие:

– постановка стратегических целей с учетом анализа внешней и внутренней среды;

– выявление факторов финансовой устойчивости и установление их иерархии, определение показателей данных факторов;

– анализ их результатов, контроль и корректировка.

Таким образом, система финансового управления способствует выбору наиболее эффективных способов достижения финансовой устойчивости страховой компании и дальнейшему развитию финансовой, текущей и инвестиционной деятельности страховой организации на рынке страхования.

Литература

1. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

2. Басаков М.И. Страховое дело / М.И. Басаков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 510 с.

3. Крюков В.Т. Страховое право / В.Т. Крюков. – М.: Анкил, 2011. – 156 с.

4. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование: Практикум [Электронный ресурс] / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – Режим доступа: https://urait.ru/bcode/457612.

5. Рубин А.Г. Страховая деятельность в системе управления предприятием: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Краснодар, 2000 – 150 с.

6. Иншакова А.О. Особенности субфедерального регулирования страхования урожая сельскохозяйственных культур, осуществляемого с государственной поддержкой / А.О. Иншакова, Н.В. Кагальницкова // Современная научная мысль. – 2017. – № 6. – С. 273–278.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА МАКРО-УРОВНЕ

Яковченко А.А., ст. преподаватель
Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского,
г. Донецк, ДНР

Стремительное развитие общества в 21 веке, требование решения проблем экономической безопасности отдельных государств, необходимость нейтрализации многочисленных угроз современности выдвигают на первый план задачу исследования научных подходов к построению и обеспечению эффективного функционирования финансовой системы на макро- уровне.

Исследованию теорий финансов и систематизации различных подходов к построению финансовой системы на макро- уровне посвятили свои работы ученые: О.Н. Ансберг, Ю.В. Базулин, С.А. Белозеров, З. Боди, А.Г. Грязнова, В.Г. Князева, Е.В. Маркина, Р. Мертон, О.А. Полякова, Б.Б. Рубцов, М.Л. Седова, В.А. Слепова, Н.С. Шмиголь и др.

Изучив классическую и неоклассическую теории финансов, а также предлагаемые как зарубежными, так и отечественными учеными-экономистами подходы к определению понятия «финансовая система» на макро- уровне, выделим три основных, дополняющих друг друга подхода (рисунок 1) [3, с. 36; 7, с. 238–239].

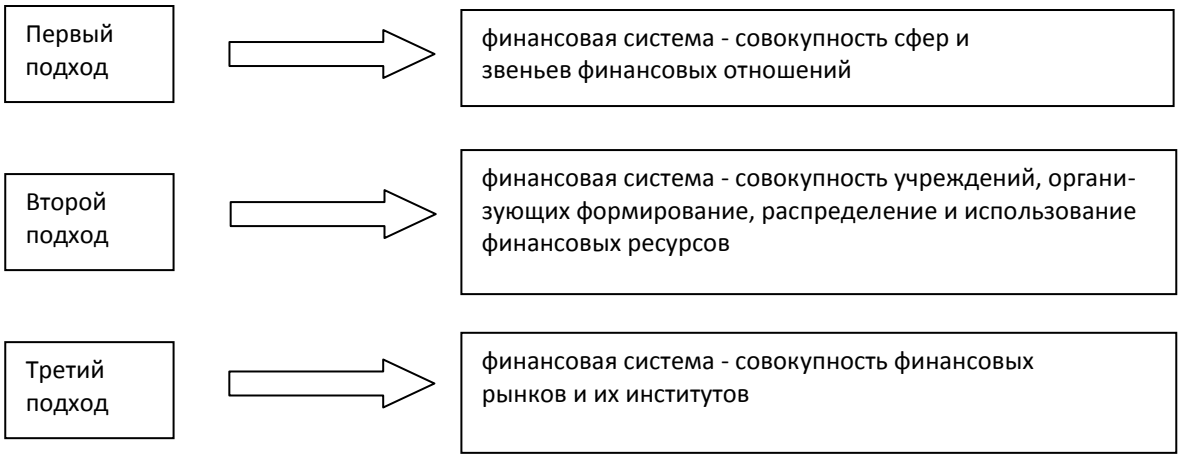


Рис. 1. Подходы к определению понятия «финансовая система» на макро- уровне

В соответствии с первым подходом, под финансовой системой понимается совокупность специфических сфер и звеньев финансовых отношений. Финансовая система как совокупность учреждений – финансовых органов, организующих формирование, распределение и использование финансовых ресурсов, рассматривается в рамках второго подхода. Третий подход предполагает, что финансовая система – это совокупность финансовых рынков и их институтов. С одной стороны, каждый из приведенных подходов является самостоятельным, а с другой стороны – они дополняют друг друга.

Разделение финансовой системы на отдельные сферы и звенья – явление объективное, обусловленное потребностями экономического развития. Структура финансовой системы динамична и не может рассматриваться в статическом виде. В процессе экономического развития она может дополняться или некоторые ее звенья могут отмирать.

Каждое из звеньев финансовой системы представляет собой соответствующие экономические денежные отношения, в процессе которых происходит формирование, распределение и использование целевых фондов денежных средств (финансовых ресурсов).

Финансовая система на макро-уровне включает в себя следующие сферы и звенья финансовых отношений (рисунок 2):

– централизованные финансы (государственный бюджет, муниципальные и местные бюджеты, целевые внебюджетные фонды, государственное имущественное и личное страхование, государственный кредит);

– децентрализованные финансы (финансы государственных предприятий, учреждений, организаций; финансы муниципальных предприятий, учреждений, организаций; финансы коммерческих предприятий и организаций; финансы субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц, финансы домохозяйств).

Особая роль при этом принадлежит государственным финансам. Государственные финансы составляют часть финансовой системы страны. По своей экономической сущности государственные финансы – это экономические денежные отношения по поводу распределения и перераспределения стоимости валового внутреннего продукта и части национального богатства, связанные с формированием финансовых ресурсов, поступающих в распоряжение государства и необходимых ему для выполнения политических, экономических и социальных функций [2, с. 21–22].

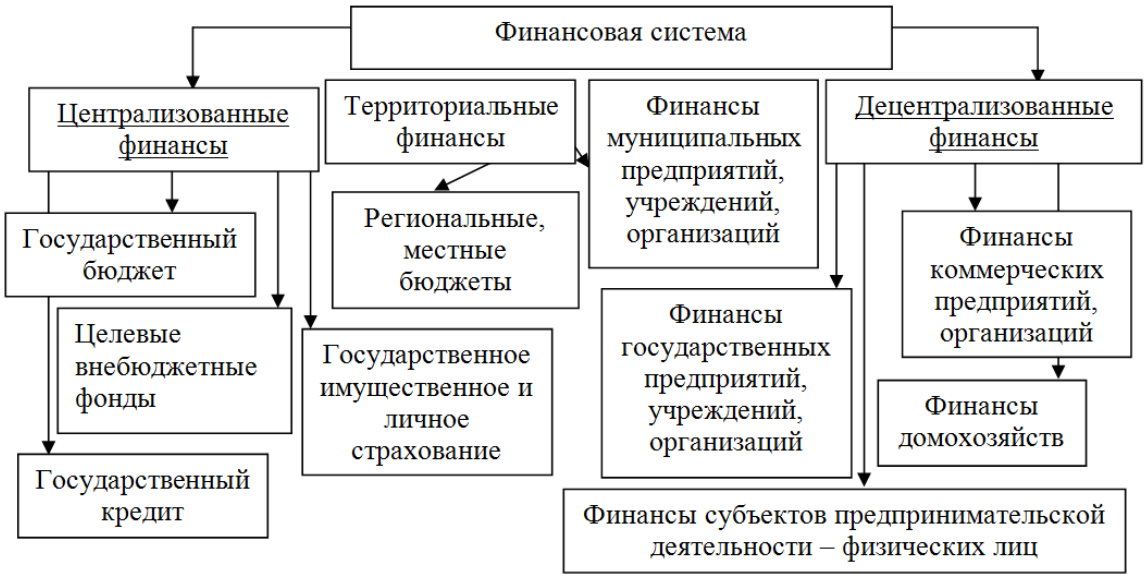


Рис. 2. Структура финансовой системы на макро- уровне
как совокупности сфер и звеньев финансовых отношений

Финансовые ресурсы государства формируются посредством сбора налогов и отчислений с юридических и физических лиц, а также неналоговых поступлений и кредитов. Эти средства концентрируются в государственных фондах, наиболее важным из которых является государственный бюджет.

Государственные финансы охватывают: централизованные финансы (государственный бюджет, муниципальные и местные бюджеты, целевые внебюджетные фонды, государственное имущественное и личное страхование, государственный кредит) и финансы государственных и муниципальных предприятий, учреждений и организаций. Одним из субъектов этих отношений выступает государство (в лице государственных, муниципальных и местных органов власти), другими субъектами могут выступать юридические и физические лица, международные финансовые организации, другие государства.

Основу финансов составляют децентрализованные финансы, важнейшее значение в составе которых принадлежит финансам как государственных и муниципальных, так и коммерческих предприятий, учреждений и организаций. Именно эти субъекты представляют реальный сектор экономики (промышленность, сельское хозяйство, строительство, торговлю, сферу услуг и др.) и непроизводственный сектор экономики (образование, здравоохранение, сферу культуры и др.). Устойчивое развитие субъектов реального и непроизводственного секторов экономики, улучшение их финансового состояния и финансовых результатов деятельности способствует эффективному функционированию государственных финансов, поскольку формирование финансовых ресурсов государства осуществляется преимущественно за счет налогов и отчислений, плательщиками большей части которых выступают названные юридические лица.

Для развития малого и среднего бизнеса особое значение приобретает возможность создания и наличие благоприятных условий функционирования субъектов предпринимательской деятельности – физических лиц. Их финансовые отношения являются важной составляющей финансовой системы, а функционирование - способствует развитию розничной торговли, сферы услуг, обеспечивает как самозанятость населения, так и создание новых рабочих мест.

Финансы домохозяйств – это экономические денежные отношения по поводу создания и использования фондов денежных средств и финансовых активов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности членов домашнего хозяйства [4, с. 173]. Улучшение финансового благополучия населения – это одна из важнейших целей проводимой финансовой политики государства и основа для роста налоговых доходов бюджетов, формируемых, в том числе, и за счет налогов с физических лиц.

Некоторые ученые включают в состав финансовой системы финансовый рынок [1, с. 68; 6, с. 58]. По нашему мнению, финансовую систему как совокупность финансовых рынков логично рассматривать в рамках отдельного подхода (что будет выполнено далее в работе).

Итак, каждая сфера финансовой системы играет различную роль в общественном воспроизводстве. Так, централизованные финансы используются в качестве инструмента регулирования национальной экономики в целом. С помощью централизованных финансов мобилизуются ресурсы в бюджетную систему, происходит их распределение и перераспределение между отраслями народного хозяйства, экономическими регионами, отдельными группами населения. Децентрализованные финансы используются для регулирования экономических и социальных отношений в рамках отдельных хозяйствующих субъектов. В этой взаимосвязи и взаимозависимости составных сфер и звеньев финансовой системы проявляется единство финансов, а также единство финансовой системы.

В соответствии со вторым подходом под финансовой системой понимается совокупность учреждений - финансовых органов, обеспечивающих образование, распределение и использование целевых фондов денежных средств (финансовых ресурсов) [3, с. 36].

Такими финансовыми органами являются:

– Министерство финансов и другие профильные министерства;

– органы государственной исполнительной власти, осуществляющие составление и организацию исполнения государственного бюджета;

– региональные и местные органы власти, осуществляющие составление и организацию исполнения региональных и местных бюджетов;

– внебюджетные фонды и др.

В соответствии с третьим подходом финансовая система рассматривается как совокупность финансовых рынков и других институтов, которые используются для заключения финансовых сделок, обмена активами и рисками [6, с. 55; 7, с. 239]. Общая структура финансового рынка на макро- уровне представлена на рисунке 3.

На финансовом рынке возникают отношения, связанные с:

– формированием дополнительных финансовых ресурсов субъектов предпринимательской деятельности из внешних источников (получение банковских кредитов, эмиссия долевых и долговых ценных бумаг);

– инвестированием временно свободных финансовых ресурсов путем приобретения ценных бумаг и других финансовых инструментов, вложением средств в депозиты, осуществлением посреднических операций и др.

На рынок капиталов субъекты предпринимательской деятельности выходят с целью привлечения внешних источников финансирования воспроизводства основных фондов, инвестирования временно свободного капитала в ценные бумаги других эмитентов, создания страховых резервов. На денежный рынок – с целью получения краткосрочных кредитов для финансирования оборотных активов, а также создания валютных резервов, депозитов и др.

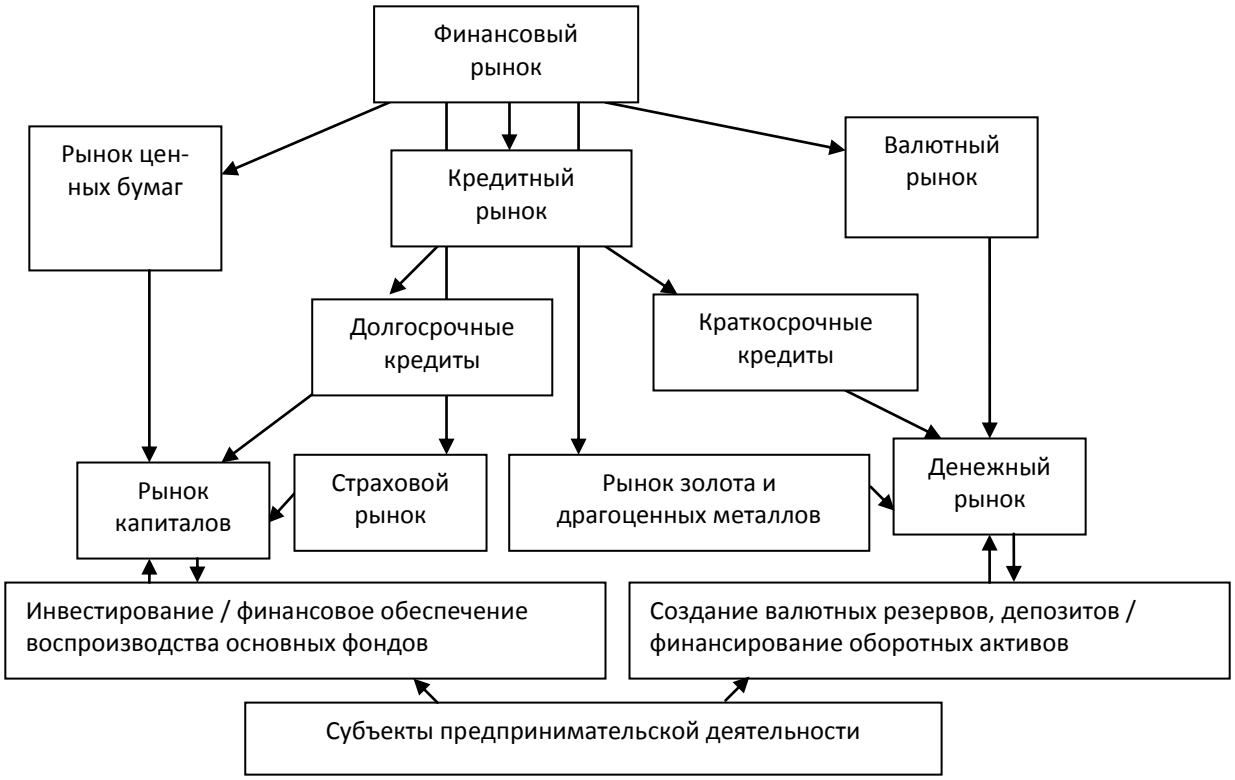


Рис. 3. Структура финансового рынка на макро- уровне

Кроме субъектов предпринимательской деятельности, в последнее время в большинстве развитых и развивающихся стран население также является активным участником финансовых рынков, осуществляя инвестиционные, депозитные, кредитные, валютные и другие операции.

Однако наряду с позитивными процессами, имеют место и негативные тенденции. Так зачастую наблюдается практическое отсутствие взаимосвязи функционирования финансового и реального секторов экономики, обусловленное функционированием огромного количества посредников на финансовых рынках. Они, с одной стороны, постоянно поддерживают спрос и предложение на финансовые инструменты, а, с другой стороны, действуют исключительно с целью получения прибыли от изменения курсов валют, ценных бумаг и других инструментов. Значительные объемы операций на финансовых рынках во много раз превышают объемы реального сектора экономики.

Тенденции унификации бюджетных и налоговых систем государств, включение в состав бюджетных систем внебюджетных фондов, использование цифровых финансовых технологий, стремительное развитие финансовых рынков, их международная интеграция подтверждают практическую реализацию идеи формирования единой мировой финансовой системы. В связи с этим, возможно в будущем произойдет как объединение трех рассмотренных подходов к определению понятия «финансовая система» на макро-уровне, так и создание сначала наднационального, а затем глобального уровня функционирования финансовой системы.

Литература

1. Барулин С.В. Теория финансов и экономическое развитие регионов России / С.В. Барулин, В.И. Самаруха. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. – 607 с.

2. Воробьева Е.И. Повышение роли государственных финансов в финансовой системе Российской Федерации / Е.И. Воробьева // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. – 2016. – № 1. – С. 21–26.

3. Полякова О.А. О финансовой системе и ее составе / О.А. Полякова // Финансы и кредит. – 2011. – № 3(435). – С. 35–42.

4. Реутова И.М. Финансы домохозяйств / И.М. Реутова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 4. – С. 172–174.

5. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, М.Л. Седова и др.; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 496 с.

6. Шмиголь Н.С. Современные представления о финансовой системе в экономической литературе / Н.С. Шмиголь // Финансы и кредит. – 2010. – № 43(427). – С. 53–62.

7. Яковченко А.А. Государственное финансовое регулирование социально-экономических процессов / А.А. Яковченко // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства: материалы III Международной научно-практической конференции, 9 апреля 2020 г., Макеевка: в 7 т., ГОУ ВПО «Донбасская аграрная академия». – Макеевка: ДОНАГРА, 2020. – Т. IV. – С. 235–240.

8. Сорокожердьев В.В. Поиск модели эффективного социохозяйственного развития России: экономико-правовые аспекты / В.В. Сорокожердьев, Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Экономическая наука современной России. – 2016. – № 4(75). – С. 148–151.

РАЗДЕЛ 4
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И РЫНКА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ИМПЕРАТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКОСИСТЕМ[1]

Аликаева М.В., д.э.н., профессор, Асланова Л.О., к.э.н., доцент,
Гурфова Р.В., к.э.н., доцент
Кабардино-Балкарский государственный университет,
г. Нальчик,

Последние два десятилетия характеризуются трансформационными процессами, происходящими в современной экономической мысли. Результатом первого трансформационного процесса был отказ от взглядов марксистской школы, на смену которой пришла универсальная и прочно связанная с экономической практикой, «неоклассика», а следом – неоинституциональная теория.

Анализ экономической литературы по проблемам эволюции базисных концепций экономической теории позволил выделить три основные парадигмы экономической науки (рисунок 1), в следующей последовательности определявшие основы экономической теории в течении минувших 100 лет [4].

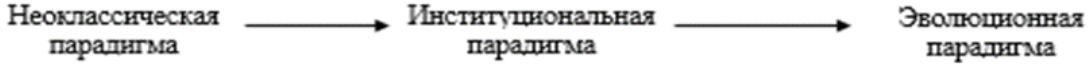


Рис. 1. Парадигмы экономической науки

Как показывает практика наиболее динамично развивающимся направлением экономической теории, вобравшим в себя ряд важных элементов неоклассической и институциональной теорий, выступает эволюционная парадигма. Однако необходимо отметить, что последнее десятилетие в мировой и российской практике получает развитие новое направление в экономической теории, дополняющее и в какой-то мере синтезирующее традиционные неоклассическую, институциональную и эволюционную концепции – системная парадигма (основоположник Я. Корнаи). Особенность данного направления состоит в том, что «картина мира» экономики предстает как арена возникновения, взаимодействия, трансформации, развития и ликвидации экономических систем, то есть предпочтения экономических агентов формируются ими не самостоятельно, а под воздействием системы, в которую эти акторы входят [5].

Проведенный анализ возникновения системной парадигмы (системной экономики) позволил сделать вывод о том, что становление данной системы является результатом трансформации идей эволюционной парадигмы.

Происходящие в современном мире процессы цифровизации охватывают различные сферы экономики, усложняя характер взаимоотношений между экономическими агентами в производственном процессе. Это обусловило необходимость формирования новых как организационных, так и аналитических конструкций, описывающих возникающие в этих условиях формы взаимоотношений. Поэтому в последнее время доста-

[1]Работа подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 20-010-00297).

точно часто используется понятие «экосистема», возникшее на основе холистического подхода к анализу сообщества живых организмов как единого, неразрывного целого (основоположник Э. Бердж – американский лимнолог) и использующийся для описания процессов, происходящих в биологических исследованиях.

Как показывает практика в процессе проведения экономических исследований стали использоваться аналогии смежных отраслей, в том числе биологии. Необходимо отметить, что еще А. Маршалл отмечал необходимость синтеза экономики и биологии, называя «Меккой экономиста. экономическую теорию» [8].

В последствии в научных кругах стали задумываться о возможности и целесообразности применения термина «экосистема» в процессе исследования экономической системы. Это было обусловлено тем, что любая социально-экономическая система является открытой, а именно отдает и получает ресурсы, взаимодействуя с внешней средой. Достаточно часто в экономических исследованиях термины «экосистема» и «биогеоценоз» употребляются как синонимы, при этом необходимо отметить, что они не являются тождественными. Так понятие «экосистема» может использоваться в процессе анализа и описания простых и искусственных, а также сложных естественных комплексов с их средой обитания.

Отличительной характеристикой биогеоценоза выступает определенность объема. В своей работе Сукачев В.Н. отмечал, что «если экосистема может охватывать пространство любой протяженности – от капли прудовой воды с содержащимися в ней микроорганизмами до биосферы в целом, то биогеоценоз – это экосистема, границы которой обусловлены характером растительного покрова, т. е. определенным фитоценозом. Следовательно, любой биогеоценоз является экосистемой, но не всякая экосистема есть биогеоценоз» [9].

Таким образом, согласно данному подходу экосистема более емкое понятие, что обусловлено отсутствием пространственных границ. В отличие от экосистемы, биогеоценоз четко привязан к территории. Существование экосистемы как природного явления обусловлено следующими целями, а именно:

- создание и развитие симбиотического сообщества;
- повышение «продуктивности экосистемы»;
- создание круговорота обмена потоками энергии, вещества и др. ресурсами между участниками экосистемы.

Важным аспектом выступает процесс оценки продуктивности любой системы в том числе и экосистемы. Для оценки результата Ч. Элтоном была предложена модель пирамиды (1927 г.) [11], особенность которой состояла в том, что организмы, находящиеся на более низких уровнях, создают продукцию, или являются пищей для тех, кто находится на более высоком уровне.

Для оценки продуктивности экосистемы используется «экологическая пирамида», функционирование которой происходит следующим образом: организмы-продуценты создают первичную продукцию, консументы ее потребляют и дают прирост массы за единицу времени – вторичную продукцию. То есть организмы, находящиеся на более низких уровнях, создают продукцию, или являются пищей для тех, кто находится на более высоком уровне. Таким образом пирамида отражает соотношение между продуцентами, консументами и редуцентами в естественных экосистемах, выраженное в виде графических моделей. Основные характеристики функционирования природных экосистем представлены на рисунок 2.

Рис. 2. Характеристики функционирования природных экосистем

Как и любая система, экосистема в процессе своего развития проходит последовательно определенные серии сукцессии (стадии), представляющие собой последовательную закономерную смену одного сообщества другим на определенном участке среды во времени в результате влияния факторов, среди которых выделяют экзогенетические и эндодинамические. Данные факторы способствуют возникновению сукцессии как адаптивной реакции, характеризующей жизнеспособность экосистемы, то есть степень способности экосистемы сохраняться или адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды без деградации связей образующих ее компонентов.

Использование метода аналогий при исследовании сущности природных экосистем возможно в процессе изучения экосистем в экономике. При этом считаем целесообразным, изучить эволюцию становления данного понятия.

Экосистема, как научная категория, используемая в экономике, в первую очередь, характеризуется внутренней динамикой, и развитием под воздействием внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных) факторов.

В начале 1990-х годов Д. Муром была предложена концепция стратегического планирования бизнес-экосистемы, получившая в настоящее время широкое использование в сообществе высоких технологий [14]. В своей работе «Хищники и жертва: новая экология конкуренции» Д. Мур предложил рассматривать экономическую деятельность, как экосистему, где покупатели и производители занимают взаимодополняющие роли, совместно эволюционируя в направлении, задаваемом компаниями, которые находятся в центре экосистемы. [15]. Компании, формирующие бизнес-экосистемы, известны во всём мире (Apple, Google, Alibaba Group, Airbnb, Uber, General Electric). Данные компании объединяет следующий фактор, а именно: они стали гигантами благодаря бизнес-модели, опирающейся на сотрудничество и конкуренцию множества игроков в рамках взаимодействия. По утверждениям аналитиков количество компаний, принявших решение о вхождении в одну из экосистем, в ближайшие три года увеличится почти втрое: с 13 до 38%.

Бизнес-экосистему Д. Мур определил, как «экономическое сообщество, которое состоит из совокупности взаимосвязанных организаций и физических лиц» [15].

В настоящее время понятие экосистема широко используется учеными. Так Б. Делонг (Калифорнийский университет) писал, что «бизнес-экосистемы» описывают «схему запуска новых технологий, появившихся в Силиконовой долине» [17]. Он определяет экологию бизнеса, как «более производительный набор процессов для разра-

ботки и коммерциализации новых технологий», для которого характерны «быстрое создание прототипов, короткие циклы разработки продукта, ранний тестовый маркетинг, компенсация на основе опционов, венчурное финансирование, ранняя корпоративная независимость» [17].

Анализ существующих подходов позволил сделать вывод о том, что в настоящее время не сформировался единый подход к понятию «экосистема». Необходимо отметить, что в настоящее время выделяют два подхода к пониманию термина «экосистема» [12]. В рамках первого подхода экосистема рассматривается как группа организаций, в значительной степени взаимозависимых по отношению к факторам производства и выпуску продукции; в рамках второго – как система взаимосвязанных технологий. С учетом этих подходов исследования проводятся в сфере стратегического управления (инновационные экосистемы; бизнес-экосистема) и сфере управления технологиями (технологическая экосистема; платформенная экосистема; мобильная экосистема) [12].

В условиях внедрения инновационных технологий в развитии экосистемного подхода выделяют следующие направления:

– расширяется состав участников экосистем, происходит включение в них новых участников (государство, социальная среда и т. д. [15];

– анализ внутренней структуры экосистемы и выделение в ней неоднородностей [12];

– анализ процессов развития жизненного цикла экосистемы, в том числе в рамках концепции бизнес-цикла [12].

Учитывая данные направления на рисунке 3 представлена эволюция развития экосистем в социально-экономических исследованиях.

Рис. 3. Эволюция развития экосистем в социально-экономических исследованиях

В настоящее время социально-экономические экосистемы становятся центральным элементом социально-экономического ландшафта страны [4]. Понятие «социально-экономическая система» возникло как транзитивное между понятиями «экономический агент» и «рынок» [1; 2; 14] и представляет собой локализованный комплекс организаций, бизнес-процессов, инновационных проектов и инфраструктурных образований, способный к длительному самостоятельному функционированию за счет кругооборота ресурсов, продуктов и систем [7]. Социально-экономическая экосистема отличается по основным характеристикам от природных экосистем. На рисунке 4 представлены отличительные особенности, характерные для социально-экономических экосистем.

Рис. 4. Отличительные особенности социально-экономических экосистем (составлено по [4])

Как и любая экономическая категория понятие «экосистема» ретроспективно, объективно, показывает итог и средство познания производственных отношений. В процессе исследования эволюционного развития экосистем возможно определить их типовой состав (рисунок 5).

Рис. 5. Типовой состав экосистем (составлено по [4])

Выступая экономической категорией, инновации отражают самые стандартные характеристики, черты, взаимосвязи и отношения выпуска и продажи новшеств. Т. е. инновация – экономическая категория, ориентированная на нововведения, новообразования, обновление ресурсов, операционных процессов, видов деятельности, организационных форм получения высоких результатов.

Анализ литературы по теоретическим и практическим аспектам развития экосистемы позволил сделать вывод, что экосистема представляет собой инфраструктуру синергетического взаимодействия власти, бизнеса, технологических лидеров и социально-экономических субъектов для обеспечения технологического развития национальной экономики. В отличии от экосистемы биологической указанную экосистему целесообразно рассматривать как фрактальную структуру, т. е. взаимосвязи главной системы повторяются внутри каждой подсистемы (субэкосистемы). Социально-экономическая экосистема отражает те же синергетические взаимосвязи, что и главная экосистема. При этом её основными задачами является внедрение лучших практик для удовлетворения ежедневных потребностей элементов этой экосистемы. Поскольку эко-

система находится во времени и в пространстве, то она обладает историческими, географическими, этническими, политическими и экономическими границами.

Таким образом, в условиях неравномерного развития территорий социально-экономическая экосистема позволит выявить оптимальные пути распределения основных видов ресурсов, а также повысить уровень эффективности национальной экономики.

Литература

1. Андросик Ю.Н. Бизнес-экосистемы как форма развития кластеров / Ю.Н. Андросик // Труды БГТУ. Экономика и управление. – 2016. – № 7. – С. 38–44.
2. Дорошенко С.В. Предпринимательская экосистема в современных экономических исследованиях / С.В. Дорошенко, А.Г. Шеломенцев // Журнал экономической теории. – 2017. – № 4. – С. 212–221.
3. Клейнер Г.Б. От «экономики физических лиц» к системной экономике / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2017. – № 8. – С. 56–74.
4. Клейнер Г.Б. Социально-экономические экосистемы в свете системной парадигмы / Г.Б. Клейнер // Системный анализ в экономике – 2018: сборник трудов V Международной научно-практической конференции – биеннале (21–23 ноября 2018) / Под общ. ред. Г.Б. Клейнера, С.Е. Щепетовой. – М.: Прометей, 2018. – С. 5–14.
5. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложение [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Вестник РАН, 2011 сентябрь. – Режим доступа: https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/Novaya-teoriya-e%60konomicheskih-sistem-i-ee-prilozheniya.pdf.
6. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее / Г.Б. Клейнер // Экономическое возрождение России. – 2019. – № 1(59). – С. 40–45.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М., 1993. – Т. 1.
8. Сукачев В.Н. Избранные труды / В.Н. Сукачев. – Л.: Наука, 1972. – Т. 1. – 417 с.
9. Общая характеристика биоценоза и биогеоценоза (экосистемы) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://www.sbio.info/page.php?id=162.
10. Сукачёв В.Н. Основные понятия лесной биоценологии / В.Н. Сукачёв // Избранные труды. В 3 т. – Т. 1. Основы лесной типологии и биогеоценологии. – Л.: Наука, Ленинградское отд-ние, 1972. – 419 с.
11. Элтон Чарльз С. Экология нашествий животных и растений / Пер. с англ. Ю.И. Лашкевича; Под ред. и с предисл. проф. Н.П. Наумова. – М.: Изд-во иностр. лит., 1960. – 230 с.
12. Dedehayir O. Birth and Expansion of Innovation Ecosystems: A Case Study of Copper Production / O. Dedehayir, M. Seppanen // Journal of Technology Management & Innovation. – 2015. – Vol. 10(2). – P. 145–154.
13. Jacobides M. Industries, Ecosystems, Platforms, and Architectures: Rethinking our Strategy Constructs at the Aggregate Level / M. Jacobides, C. Cennamo, A. Gawer. – Working paper, London Business School, 2015.
14. Moore J.F. Predators and Prey: A New Ecology of Competition // Harvard Business Review. – 1993. – May/June. – P. 75–86.
15. Moore J.F. The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems / J.F. Moore. – New York: Harper Business, 1996.

16. Rinkinen S. Clusters, Innovation Systems and Ecosystems. Studies on Innovation Policy's Concept Evolution and Approaches for Regional Renewal / S. Rinkinen // Acta Universitatis Lappeenrantaensis. – 2016. – № 728. – P. 193.

17. Bradford DeLong J. and Lawrence H. Summers New Economy: Background, Historical Perspective, Questions, and Speculations: Access mode: https://www.kansascityfed.org/~/media/files/publicat/econrev/econrevarchive/2001/4q01delo.pdf.

18. Константиниди Х.А. Новая модель социально-экономического развития: специфика трансформации постсоветского пространства / Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Современная научная мысль. – 2018. –№ 6. – С. 274–276.

ЦИФРОВОЙ УНИВЕРСИТЕТ – НОВЫЕ РЕАЛИИ В ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЙ

Вазагов В.М., д.э.н., профессор
Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ
Шкуратова М.В., ст. преподаватель
Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал Волгоградского государственного медицинского университета, г. Пятигорск

Расширение влияния новых технологий, усиливающиеся процессы цифровизации и информатизации всех сфер социального и экономического взаимодействия требуют от общества не просто осмысления, но тщательного прогнозирования обозримого будущего с целью сопоставления выгод и угроз от данных процессов. Если раньше вопросы об эффективности онлайн-технологий (в том числе Массовых открытых онлайн курсов) и о целесообразности дистанционных программ в процессе обучения для большинства вузов оставались дискуссионными с точки зрения долгосрочной перспективы реализации и зачастую носили формальный характер их внедрения, то в 2020 году, в условиях пандемии, общество и образовательные организации столкнулись с полным отсутствием альтернатив цифровизации образовательной и коммуникационной деятельности.

Радикальные изменения и ограничения для национальных систем образования лишь обострили имеющиеся и ранее проблемы. Нынешние алармистские настроения связаны с объективной необходимостью организации процесса глобального дистанционного обучения [3, с. 280–281] и возможностью, если не повысить, то хотя бы сохранить привычный и ожидаемый для экономики уровень подготовки кадрового обеспечения страны, а также продолжить развитие человеческого капитала. Мера как социальной, так и экономической ответственности, возложенной на вузы в данных обстоятельствах, только усиливается. В этой связи более тщательного анализа заслуживает уже имеющийся опыт цифровизации крупнейших вузов и оценка эффективности их деятельности в данной области.

Начиная с 2016 года, в качестве приоритетного был утвержден проект «Современная цифровая образовательная среда» (СЦОС), направленный наряду с другими инициативами на создание необходимых условий для обеспечения развития цифровой экономики. Возможность обеспечить обучение граждан по индивидуальному учебному плану, предоставив им свободу выбора места и времени занятий – важная задача, реа-

лизация которой может быть осуществима только при условии внедрения цифровых инструментов в образовательный процесс и с учетом непрерывного развития информационного общества.

Первыми шагами на пути использования информационно-коммуникационных технологий стали образовательные платформы открытого доступа, так называемые, Массовые открытые онлайн курсы (МООК), в число разработчиков которых вошли ведущие вузы страны: НИТУ «МИСиС», МГУ им. М.В. Ломоносова, университет ИТМО, Томский Государственный университет, УрФУ, Дальневосточный государственный университет и другие. В 2017 году в список участников проекта СЦОС вошло более двух десятков университетов, а число созданных онлайн-курсов достигло 450. Сегодня российская цифровая образовательная среда значительно увеличилась и насчитывает 73 вуза, 1795 онлайн-курсов, а также осуществляет доступ к 44 образовательным платформам российских университетов и их партнеров (Лекториум, Университет без границ, Открытый Политех и т. д.), так и международных сервисов, представленных разнообразными образовательными медиаресурсами лучших университетов мира (Coursera, EdX).

Актуальным для высшей школы был и остается сегодня вопрос о полном переносе чтения лекций из реального, аудиторного – в онлайн формат на основе цифровых технологий. В ходе международной образовательной конференции EdCrunch 2018 ректор НИУ ВШЭ Я.И. Кузьминов поднимал вопрос отказа от традиционного чтения лекций по ряду причин: низкая посещаемость студентов (не более 17% в вузах страны), нехватка времени у преподавателей на исследовательскую деятельность, отсутствие возможности учиться у лучших преподавателей из разных вузов (в том числе международного уровня) [4]. Было отмечено, что переход на цифровой формат поможет повысить вовлеченность студентов и, как следствие, эффективность обучения; высвободит дополнительное время у лекторов для исследований; положительно скажется на качестве университетского образования в целом. В свою очередь, совокупность данных факторов способна оказывать качественное влияние на процессы генерации и распространения знаний, что является первостепенной задачей на пути формирования общества знаний.

Наряду с тенденцией цифровизации формального учебного процесса сложно игнорировать возникший и укрепивший свои позиции процесс неформального обучения, широко распространяемого в цифровой среде. Параллельно с проблемой отсутствия возможности сертифицировать свои неформальные знания возникло направление краудсорсинг (crowd – толпа), которое состоит в привлечении людей из вне и их участии в совместном творческом процессе на принципах открытого входа [5, с. 137].

Можно сказать, что в современном информационном обществе социальные сети становятся своеобразной платформой для краудсорсинга. Сегодня его распространение в различных сферах от корпоративного до государственного лишний раз демонстрирует, что сетевизация коммуникационных процессов неизбежна в современном обществе. Краудсорсинг все чаще находит применение в сфере образования, открывая путь для обучаемых к социализации в высокотехнологичных сетевых многоязыковых сообществах. Процесс обучения уже не отделим от глобального информационного пространства (сайты, информационные платформы, базы данных и т. д), которое наполняется благодаря явлению краудсорсинга за счет формирования новых социальных конфигураций. Важно иметь в виду, что несмотря на поступательную неформальность данного процесса, он не может быть бесконтрольным, особенно в области знаний и образования, о чем стоит задуматься в обозримом будущем.

Таким образом, цифровые технологии постепенно становятся очередным эволюционным этапом развития образования и информационного общества, но, как и все новое, создают период неопределенности, когда не совсем понятно приведет ли цифровизация к экономии ресурсов, либо, напротив, потребует еще больших затрат; удастся ли с ее помощью удовлетворить кадровые потребности производственной сферы; осуществим ли контроль за соблюдением прав интеллектуальной собственности на оцифрованные материалы в условиях, где затраты на их копирование близки к нулю; и, наконец, как цифровизация отразится на научно-исследовательском и образовательном аспектах системы высшего образования в целом, как изменится в этой связи парадигма взаимоотношений студентов и преподавателей в цифровой среде [2, с. 19–24]. Попробуем сгруппировать данный перечень вопросов согласно организационным уровням высших учебных заведений.

Выделим области внедрения цифровизации, которые могли бы положительным образом сказаться на образовательном процессе и повысить его эффективность [6, с. 70]. Во-первых, цифровизация может рассматриваться как проводник между вузами и сторонними организациями, находящимися в постоянном взаимодействии. Во-вторых, цифровые и телекоммуникационные технологии, ломая дуальный характер взаимоотношений преподаватель-студент, создают тем самым новую конфигурацию триады отношений, где ИКТ становятся равнозначным участником. В-третьих, технологический апгрейд инфраструктуры высших учебных заведений, следует рассматривать как с точки зрения целесообразности затрат, так и с учетом потенциальных, косвенно монетизированных выгод.

В частности, на уровне функционирования высших учебных заведений цифровизация может сказываться на следующих аспектах организации деятельности:

– способствовать цифровому брендингу вузов;

– привлекать абитуриентов, ученых и профессиональных сотрудников через цифровую среду, интернет площадки;

– развивать сетевые партнерские отношения с другими учреждениями в целях сотрудничества;

– актуализировать события на сайте университета и в социальных сетях;

– обеспечивать поддержку выпускников и имидж университетского сообщества;

– координировать управление защищенным цифровым контентом.

На уровне выстраивания новой парадигмы взаимоотношений ППС и студентов цифровизация положительно влияет:

– на упрощение процесса регистрации, начиная с набора абитуриентов;

– на предоставление свободного доступа к цифровым учебным материалам, через электронные библиотечные сети и без учета рабочих часов персонала университета;

– на распространение академических достижений/исследований в международной научной цифровой среде;

– на совершенствование поисковых систем;

– на создание новой социально-коммуникативной среды для студенческого и преподавательского сообществ;

– на обеспечение ППС методическим и исследовательским материалом;

– на мониторинг успеваемости студентов;

– на повышение междисциплинарного сотрудничества через известные цифровые каналы;

– на формирование новой сферы применения профессиональных услуг (онлайн репетиторство и консультирование);

– на создание в вузах собственных цифровых порталов, с возможностью их межуниверситетского взаимодействия;

– на сокращение затрат на обеспечение учебно-методическими материалами участников образовательного процесса.

На уровне технических возможностей организации работы структурных подразделений и филиалов цифровизация влияет на:

– обеспечение беспроводной связи в кампусах;

– повышение гибкости цифрового сотрудничества;

– упрощение документооборота;

– возможность реализации контрактных моделей;

– реализацию программ дистанционного повышения квалификации сотрудников;

– рост цифровой грамотности;

– отслеживание новых технологических тенденций и поощрение студентов использовать ИКТ;

– привлечение через цифровые каналы международных студентов и рекрутинговых международных агентств.

Следовательно, можно подытожить, что процесс цифровизации затрагивает все аспекты деятельности высших учебных заведений, являясь при этом мощным трансформирующим фактором перехода от традиционного университета к модели Цифрового университета.

Это подразумевает острую потребность создания концептуальных стратегических планов по цифровизации как в масштабах страны, так и персонализированного содействия адаптации к цифровым изменениям в федеральных, региональных, частных высших учебных заведениях, а также научно-исследовательских институтах. Перед каждым вузом сегодня стоит необходимость дальнейшего внедрения современных технологий, чтобы сохранять и усиливать свои позиции в цифровой среде, а также соответствовать мировым трендам информационно-коммуникационной трансформации. Многие университеты имеют индивидуальные планы и стратегии цифровизации учебной и организационной деятельности, но тем не менее их успешная реализация в большей мере зависит от государственной поддержки. Кроме того, цифровая трансформация вузов подразумевает и новые способы в управлении, а не только лишь внедрение новых технологий. Самым дефицитным ресурсом в любом институте является не технологическое ноу-хау, а своевременные менеджерские решения руководства, способствующие его будущей реализации и коммерциализации. Современные цифровые университеты должны быть в состоянии самостоятельно продвигать свои инициативы, управлять ускорением инновационных циклов и изменять организацию сообразно новым подходам.

Помимо положительных сторон цифровизации, следует учитывать аспекты, тормозящие данный всеобщий процесс, либо формирующие негативные эффекты [1, 45]. В частности, если принцип платности контента подразумевается условиями доступа к образовательным программам, то согласование и определение прав интеллектуальной собственности на данный контент вступает в противоречие, с той точки зрения, что знание – это общественное благо. Также процессы цифровизации неизбежно повлекут изменение кадрового обеспечения образовательной деятельности. Сокращение преподавательского состава и расширение персонала IT сферы для обслуживания, хранения

и транслирования контента значимый фактор для внедрения ИКТ. Кроме того, экономическая эффективность цифровизации образования находится в прямой зависимости от финансовой обеспеченности, которая как известно и в традиционной модели обучения всегда являлась поводом для дискуссий, что может значительно затруднить процесс становления цифровых университетов.

Литература

1. Акимова О.Е. Цифровизация регионов Российской Федерации: реакция на глобальные вызовы / О.Е. Акимова, С.К. Волков, И.М. Кузлаева // Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды. Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции, 2019. – С. 44–49.
2. Боуэн У.Г. Высшее образование в цифровую эпоху / Уильям Г. Боуэн; пер. с англ. Д. Кралечкина; под науч. ред. А. Смирнова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом ВШЭ, 2018. – 224 с.
3. Вовченко Н.Г. Влияние экономики пандемии на мировые тренды цифровой трансформации / Н.Г. Вовченко, С.С. Галазова, А.А. Сопченко // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2020. – № 2. – С. 275–283.
4. Лекции переносятся в онлайн-аудиторию. Ярослав Кузьминов намерен обязать преподавателей читать курсы [Электронный ресурс] // Коммерсантъ. – № 179 от 02.10.2018. – С. 5. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3758336.
5. Жидкова О.Н. Краудсорсинг как один из инструментов социализации формального и неформального образования / О.Н. Жидкова // International Journal of Experimental Education. – 2013. – № 10. – С. 137–140.
6. Подольская А.П. Методы повышения эффективности деятельности образовательной организации / А.П. Подольская, Е.Е. Харламова // Экономист года 2016. Сборник статей III Международного научно-практического конкурса, 2016. – С. 71–73.
7. Сугарова И.В. Бюджетное планирование расходов / И.В. Сугарова // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 4-3. – С. 157–160.
8. Сугарова И.В. Эффективное использование научного потенциала / И.В. Сугарова, Т.И. Токаева. – Владикавказ, 2005.
9. Рубин А.Г. Самообразование как ключевой элемент системы непрерывного обучения / А.Г. Рубин // Экономика и образование: сборник научных статей по материалам Международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы совершенствования системы непрерывного образования» (29 сентября – 4 октября 2016 г., г. Краснодар) / под ред. Г.Б. Тубиса. − М.: Финансовый университет, 2017. – С. 82–88.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД, ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Витульская Н.В.,к.техн.наук, доцент
научн руков.КРЭО «Центр «Западный Кавказ»,
г. Краснодар

Природная среда является системой, выполняющей основную функцию в глобальном социально-экономическом развитии социоприродных территорий: она служит

средством жизнеобеспечения человека и биосферы, сырьем и базой для производства и жизнедеятельности.

Внимание экономистов к природоохранной политике активизировалось начиная с 60–70-х годов XX века, под воздействием существенного ухудшения состояния окружающей среды и, как следствие, социально-экономических потерь. Именно в этот период формируется современная экономика окружающей среды как самостоятельная научная область и учебная дисциплина. В 1972 г первые результаты международных междисциплинарных исследований были опубликованы в докладе Римского клуба «Пределы роста», подготовленный под руководством Д. Медоуза.

Впервые на проблему ресурсных ограничений экономического роста и, прежде всего, недостаточность плодородных сельскохозяйственных земель обратил внимание еще в конце XVIII века Т. Мальтус. Он обосновывал необходимость сознательного регулирования численности населения, чтобы не подвергать его угрозам голодной смерти.

К аналогичным выводам пришли и авторы «Пределов роста». Экстраполировав динамику изменения пяти основных параметров модели – рост народонаселения, истощение природных ресурсов, загрязнение окружающей среды, развитие промышленности и сельского хозяйства – они доказывали существование пределов экономического развития и роста численности населения Земли и призывали к нулевому экономическому росту, контролю за уровнем рождаемости.

Апофеозом выводов мирового сообщества о достаточности природных ресурсов в XX веке стала теория мирового капитала о «золотом миллиарде» численности населения планеты, которая избавит от необходимости организации эффективных мер по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды.

Но прогрессивный мир в 1992 г. в Рио-Де-Жанейро пришел к единому мнению: ни регулирование народонаселения, ни ограничение природопользования, ни ограничение потребления не решит проблему ресурсосбережения и не остановит природоразрушительную деятельность человека [8, с. 6] Единственным средством и условием выживания вида человек и сохранения биологического разнообразия является изменение природопотребительского отношения человека к среде обитания и переход к природоохранительной парадигме и к экологическому мировоззренческому принципу «сознание определяет бытие», постулированного В.И. Вернадским как учение о ноосфере – сфере разума.

Глобальные социально-экологические и социально-экономические проблемы современного человечества являются результатом его существования по принципу «бытие определяет сознание», который является лозунгом потребительского общества и средством решения социально-экономических проблем за счет невосполнимых потерь природных ресурсов, необратимого ухудшения качества среды обитания и, как следствие, победы микромира над макромиром, и утраты от сопровождающих человека экологических болезней.

Напрашивается естественный вопрос: где выход?

Возможны два пути. Первый чисто экономический, понятный и доступный всем экономистам, владеющих минимумом знаний о современной экономике окружающей среды и природных ресурсов, базирующейся, прежде всего, на неоклассических экономических постулатах, сформировавшихся в конце XIX века и до сих пор являющихся основой экономического анализа. В основе неоклассического анализа лежат следующие основополагающие идеи, имеющие непосредственное отношение к проблематике устойчивого природопользования в процессе жизнедеятельности.

Идея ограниченности ресурсов: В настоящее время принципиальное значение имеет ограниченность природных ресурсов.

Идея выбора Экономики всех стран, имея в своем распоряжении ограниченные ресурсы, решают, как их использовать. Идея выбора технологий производства чрезвычайно важна для социально-экономического развития и предотвращения сырьевого и энергетического дефицита, внедрения ресурсосберегающих, безотходных методов производств

Идея рациональности. Раздел экономической науки, занимающийся проблемами рационального использования природных ресурсов, получил название экономики природопользования. В мировой практике выделяют две взаимосвязанные дисциплины – экономика окружающей среды (Environmental Economics) и экономика природных ресурсов (Natural Resources Economics) [6, с. 32].

Перечисленные выше основополагающие идеи обеспечения благополучного социально-экономического существования человечества планеты независимо от места на планете ставят перед гражданскими обществами стран задачи формирования экологически ответственного сознания и потребителей, и производителей.

Приоритет возрастающей экономической ценности природы, адекватная экономическая оценка природных ресурсов и услуг могут быть реализованы в экономическом механизме по нескольким направлениям:

– ужесточение эколого-экономических требований к технологиям, проектам всеми доступными законными внутригосударственными и международными средствами, в том числе в процессе государственной и общественной экологической экспертизы; постепенного повышения экономического барьера для грязных технологий, налоговых платежей и платежей за экологический ущерб и т. д.;

– ужесточение требований к компетенции природопользователей, разработчиков технологий и процессов природопотребления и производств;

– постоянный мониторинг состояния и запасов природных ресурсов, социальных эколого-экономических систем;

– уровень непрерывного экологического образования и воспитания населения, формирования экологического сознания и мировоззрения как обязательное условие обеспечения рационального природопользования и сохранения природных ресурсов для будущих поколений.

Анализируя все вышесказанное становится совершенно очевидным приоритет уровня экологического образования, способствующего формированию сознания, мышления, соответствующего пониманию принципа «сознание определяет бытие» и воспринимающего окружающую среду как многофункциональную, многокомпонентную прикладным систему жизнеобеспечения существования и сохранения .человека и биосферы.

Системный подход – это методологическое направление познания окружающей действительности, в основе которого лежит рассмотрение любых объектов как элемента системы [2, с. 24].

Системный подход в экологии как науки о сознании и бытие опирается на законы диалектики и является практическим выражением экологического мышления, понимания всего разнообразия мира, в котором живет человек и другие биологические виды.

Для человека особый интерес представляет социо-экологическая система (геосоциальная), составленная из биосферы и человека в ней; последний образует и существует с его социально-экономическими, этническими и др. связями.

Наиболее важен он для экологического обоснования при проектировании любых объектов на поверхности Земли, в ее глубинах, на всех уровнях атмосферы, в космическом пространстве и даже на других планетах солнечной системы, которая представляет наиболее полную экологическую систему. Важен он при экологической экспертизе и экологическом прогнозировании.

Системного подход просто звучит в Законах экологии Коммонера: все связано со всем (в диалектике «единство и борьба противоположностей»), все должно куда-то деваться, природа знает лучше, ничто не дается даром, за все надо платить. Это значит, что узкий подход к проблеме почв, лесов, рек, морей, недр, климата должен быть исключен, в том числе и при оценке эколого-экономической целесообразности той или иной жизнедеятельности человека.

К сожалению, оценка природных ресурсов как социально-экономических систем с учетом их многообразия, взаимовлияния, взаимозависимости осуществляется посредством множества методов и подходов, отнесенных к одному элементу системы. Ярким примером может служить ситуация с экосистемой Краснодарского края [1, с. 184].

С 60-х годов прошлого столетия были осуществлены радикальные преобразования и в степной, и в горно-предгорных ландшафтных территориях. Цель этих преобразований была продиктована только экономической выгодой государственного масштаба. При этом природная среда не рассматривалась как единая система, включающая степную зону плодородных земель, более 500 степных рек различной водоносность и единой системой поступления пресной воды – по капиллярным родникам из подземных крупнейших в Европе бассейнов, естественная покрытая лесами водоохранная зона, высокие грунтовые воды как гарант минимизации потерь при засушливых периодах, реки как источник питьевого водоснабжения и орошения сельскохозяйственных угодий. реки-нерестилища морских видов рыб из Азовского моря, большое разнообразия речных видов рыб.

В 60-х годах реформа в сельском хозяйстве потребовала строительства дамб-дорог через крупные реки без просчета последствий такого радикального вмешательства в русло рек, которые сегодня представляют систему прудов, озер, заводей без береговых лесов, источников повышения уровня грунтовых вод и, как следствие, заболачиваемости плодородных земель. А главное, реки перестали быть источником питьевого водоснабжения сельских поселений

Степные реки представляют единую водную систему с Азовским морем и влияют на его соленость, для поддержания которой в интервале 11–12 г/л годовой сток пресной воды из рек Восточного Приазовья, а также из рек Дон и Кубань, должен составлять до 12 куб.км. В настоящее время он составляет около 6 куб.км. Поступающая соленая вода из Черного моря меняет полностью биоту Азова, в котором катастрофически исчезают ценные осетровые.

На приведенном печальном примере просматривается восприятие описанной степной зоны только как степные рек, которые некогда служили естественным дренажом для поддержания увлажненности плодородных земель, системой защиты полей от ветровой эрозии почв и источником водоснабжения. Возможно была целесообразность чисто экономического характера, но она сегодня нивелирована полностью последствиям от разрушительной хозяйственной деятельность в природной экосистеме вода-земля-растения-море-климат.

Современный человек-потребитель, ищущий только экономическую выгоду в антропоцентрическом восприятии природы как источника удовлетворения своих планов, не воспринимает природу как систему его же комфортного жизнеобеспечения. В этом

большая вина сегодняшней системе образования, которая пропагандирует «точки роста», «проектную деятельность», «исследовательскую работу» для совершенствования воспитания умного, талантливого, продвинутого природопотребителя, для которого экономическая выгода прежде всего. И все это – со школьной скамьи.

Окружающий мир в школьном учебном плане даже на картах атласа преподносится не с точки зрения флоры , фауны, гор, вулканов, моря, океанов, а с указанием мест залегания полезных ископаемых на всех континентах, во всех странах. Конечно, изучают и физическую географию, чтобы знать на каком острове в океане лучше всего потом отдыхать.

Экологического образования в России сегодня нет. Федеральные государственные образовательные стандарты не предусматривают в средней школе изучение предмета экология. Может в этом доля правды есть Экология – это мировоззренческая дисциплина и больше подходит при подготовке квалифицированных специалистов для природоохранной деятельности. Но и высшая школа не может похвастать уровнем подготовки компетентных кадров. За последние 20–30 лет в природоохранной службе ощущается дефицит специалистов, способных предлагать значимые научные разработки для замкнутых систем водоснабжения, повторного использования сырья, переработку отходов, промышленных и бытовых, организовывать экологически чистое биологическое земледелие.

Начинать, конечно, надо со школьного образования. Сегодня, помимо приведенных выше примеров, экологическое образование носит только дополнительный характер, внеклассного, факультативного типа. При таком подходе изменить сознание подрастающего поколения от потребительского к природусберегающему нет никакой возможности. Да и педагоги естественных дисциплин, к которым отнесена и экология, сегодня не все готовы рассматривать свой предмет как часть образовательного природоохранительного процесса.

Но выход из сложившейся непростой ситуации есть. В Московском государственном педагогическом университете под научным руководством проф., д.пед.наук Суравегиной И.Т. [4, с. 19] и в Института развития образования РАО под рук. акад. Зверева И.Д. [5, с. 42] еще в 90-е гг были разработаны интегративно-гуманистический подход и модель школы экологического обучения и воспитания [7, с. 5–10]. Обучение по этой модели строится на взаимной интеграции дисциплин, которая проявляется при включении в содержание отдельных тем, как гуманитарных, так и естественных предметов, информации о действии на окружающую среду при использовании тех или иных знаний, т.н. экологический эффект, и положительный, и отрицательный, в процессе природопользования, хозяйственной деятельности, выполнения условий безопасности жизнедеятельности.

Сущность программы отражает принцип «от специализации к экологизации, от интеграции к всеединству знаний и мышления». Всеединство – это целостная картина мира, все основные звенья которого находятся в единой системе, во всеобщей гармонической связи взаимовлияния и взаимозависимости. Основные звенья мира как системы бытия – это человек-общество-природа-космос Следовательно, всеединство –это учение о гармонии системы бытия, которая (гармония) может определяться только уровнем сознания человека как главного звена этой системы.

Учитывая такое значение учения о всеединстве мышления, сознания и бытия, а значит единства мира и истины, можно прийти к выводу, что основой интеграционно-гуманистического подхода к экологическому образованию должно быть последовательное непрерывное овладение знаниями на протяжении всей жизни о важнейших

принципах гармонизации системы бытия для создания условий комфортной жизни настоящего и будущих поколений и предотвращения природных и антропогенных катастроф.

Как уже подчеркивалось выше, под экологизацией мы понимали интегрирование знаний о законах природы, окружающей среды в сущность изучаемого того или иного общеобразовательного предмета из школьного учебного плана. А на протяжении всей жизни каждый человек должен впитывать соответствующие его времени изменения в среде обитания, во всей системе бытия. При этом красной нитью, по нашему мнению, должно проходить понимание рационального природопользования, охраны окружающей среды, конечности многих ресурсов Земли, антропогенное изменение качества среды обитания, несовместимое с выживанием биологического разнообразия и самого вида «человек» [3, с. 71].

Состояние уровня знаний о природе края, об экологической обстановке вызывает озабоченность особенно учителей сельских школ, которые на местах наблюдают последствия разрушительной хозяйственной деятельности своих же собственных учеников, которые, попав во взрослую жизнь с потребительским отношением к своей малой Родине, не способствует улучшению привлекательности и природной сохранности социоприродной территории.

Но предлагаемая программа – это только малая часть пути решения проблемы – «как остановить экологическую катастрофу». Ухудшающаяся экологическая обстановка в стране повсеместно на всей территории озадачивает и население страны, и властные структуры. Но и поиск решения проблем, и разработка экологически безопасных технологий природопользования, ресурсосберегающих видов хозяйственной деятельности наталкиваются не только на низкий уровень экологического системного образования и квалификации природопользователей, но и на отсутствие элементарных знаний и недопустимый уровень экологической культуры у широких слоев населения.

Как изменить сознание людей и направить с их помощью по конструктивному руслу решения проблем окружающей среды? Ответ в общем виде ясен – сделать доступной информационную базу о состоянии их среды обитания, породить алармизм – испуг за своё дальнейшее существование, экологизировать и футуризировать сознание, сформировать эколого-ноосферное сознание как его ядро и доминирующую составляющую. Становится поэтому общепризнанным, что цель образования - это экологизация нравственного облика самого человека, гармонизация взаимоотношений общества и природы. Тогда экологическая проблема предстанет как двуединая проблема: сохранения природной среды и формирования нового человека

Предлагаемая программа интеграционно-гуманистического подхода и является той панацеей, когда ненавязчивая экологизация базовых школьных дисциплин поможет решить архиважную задачу – воспитать человека мыслящего, для которого природа – источник жизни, а не среда выживания.

Литература

1. Витульская Н.В. Прикладная экология: учебное пособие / Н.В. Витульская. – Краснодар, Просвещение-Юг, 2000. – 152 с.

2. Витульская Н.В. Основы учения об устойчивом развитии социоприродной территории: учебное пособие / Н.В. Витульская. – Краснодар, Просвещение-Юг, 2013. – 278 с.

3. Витульская Н.В. Интегративно-гуманистический подход к экологизации школьного образования / Н.В. Витульская, В.В. Шеверницкий // Сб. статей «Адлерские чтения», 2019. – С. 71.
4. Ермаков Д.С. От изучения экологии к решению экологических проблем: монография / Д.С. Ермаков, И.Т. Суравегина. – Новомосковск, УРАО, 2005. – 132 с.
5. Зверев И.Д. Экологическое образование школьников / Под ред. И.Д. Зверева, И.Т. Суравегиной. – М.: Педагогика, 1983. – С. 40–64, 80–94.
6. Макроэкономика и окружающая среда. – М.: Всемирный фонд дикой природы, 2003. – 128 с.
7. Суравегина И.Т. Экологизация школьного естествознания: проблема и поиски решения / И.Т. Суравегина // Экологическое образование, 2001. – № 4. – С. 5–10.
8. Программа действий. Повестка дня на 21 век. Центр «За наше общее будущее». Женева, Швейцария, 1993. – 70 с.
9. Баркова Э.В. Детерминизм в развитии экофилософской картины мира / Э.В. Баркова // Право и практика. – 2020. – № 1. – С. 168–174.

МИНИМИЗАЦИЯ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРА СЫРЬЕВЫХ РЫНКОВ НА НАЛОГОВУЮ ПОЛИТИКУ РФ

Шувалова Е.Б., д.э.н., профессор, Гордиенко М.С., к.э.н., доцент
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва.

Прогнозирование цен на биржевые товары – это комплексный процесс, включающий в себя как исследование конъюнктуры рынка, возможных угроз и новых возможностей, так и анализ сложившейся ситуации в части соотношения спроса и предложения.

Не стоит забывать, что, как и любые другие цены, биржевые котировки чутко реагируют на любые экономические и политические потрясения. Это происходит за счет реакции инвесторов на потенциальное увеличение рисков: начинается отток денежных средств из отрасли, что ведет к дисбалансу на рынке в пользу предложения, что в свою очередь вынуждает продавцов снижать цены для обеспечения себе хотя бы минимальной доходности.

Анализируя динамику цен на нефть марки Urals за последние два десятилетия можно отметить несколько периодов значительного изменения цены (более $50 за баррель за период 6–7 месяцев).

Крупный обвал нефтяных котировок произошел в 2008 году, когда цена на нефть с июля по декабрь упала, примерно, на $110. Это падение вызвано, прежде всего, перегревом кредитного рынка США и особенно проявившегося его следствием ипотечного кризиса, возникшей паники на банковском рынке США [4], спровоцировавшей мировой экономический кризис. Кроме того, в сентябре, США сняли ограничения на добычу нефти на шельфовых месторождениях, хотя уже тогда наблюдались тенденции к снижению спроса на нефтепродукты в Европе. Все эти факторы привели к тотальному снижению инвестиционной активности (как на фондовых рынках, так и на рынках капиталов), а также заставили многих производителей «затянуть пояса».

Падение нефтяных котировок с июня 2014 по январь 2015 составило, приблизительно, $70. Среди основных факторов можно назвать повышение объемов предложе-

ния при снижении спроса (США увеличили среднедневные объемы нефтедобычи при закрытии импорта нефти; замедлились темпы роста китайской экономики, а европейская экономика впала в рецессию). Кроме того, ФРС США начала сворачивать политику «количественного смягчения», что начало укреплять доллар и, соответственно, негативно влиять на динамику цен различных активов.

В 2020 году, с января по апрель цена упала на $50. Это падение связано с реакцией правительств всех стран на лавинообразное распространение короновирусной инфекции по всему миру (как следствие: остановка производств, сокращение товарооборота ввиду закрытия границ, жесткие карантинные ограничения на перемещения людей не только между государствами, но и на территориях самих государств), что вызвало частичную или полную остановку производственных мощностей. Это, в свою очередь, повлияло на снижение цен на все энергоносители и, прежде всего, на нефть. Спрос на сырье упал на 30 %, а цена – ниже себестоимости добычи для многих производителей. В апреле цена на нефть марки Urals преодолела отметку, по данным Минэкономразвития, ниже $15 за баррель. Мировое сообщество оказалось неготовым к подобным катаклизмам.

Исходя из ретроспективного анализа мирового рынка нефти, можно выделить следующие факторы, влияющие на стоимость данного ресурса:

- динамика предложения на рынке нефти крупными экспортерами (США, Норвегия, ОПЕК+);
- замедление темпов роста крупнейших импортеров нефти (Китая, Европа);
- торговые войны и санкции;
- заградительные меры государств-импортеров, имеющих собственные источники добычи;
- прогнозы международных организаций (Всемирный банк, МВФ, ОПЕК);
- безответственная кредитная политика монополистов финансового рынка;
- неконтролируемое распространение заболеваний.

В случае, когда рынок находится в стадии ожидания (например, новых прогнозов от агентств и организаций или эскалации торговых войн), элемент неопределенности в значительной мере воздействует на рынок, а само событие является катализатором активных изменений рыночной конъюнктуры.

Перечисленные факторы имеют временное воздействие на биржевые котировки: положительное или отрицательное влияние на рынок они оказывают постфактум, так как не являются слабо предсказуемыми или слабо прогнозируемыми экономическими событиями. Прогнозирование цен на нефть с точки зрения фундаментального подхода затрудняется, во-первых, большим объемом необходимой для анализа информации, которая зачастую недоступна, во-вторых, случайность возникающих факторов.

Кроме того, еще один фактор глобальной угрозы для снижения спроса на нефть в качестве источника выработки электроэнергии является создание и внедрение альтернативных источников энергии, т. е. ориентация на «зеленую экономику». В таких государствах еврозоны как Швеция, Дания, Латвия, Литва, Австрия и Хорватия порядка 50% электроэнергии вырабатывается при помощи возобновляемых источников. Данная тенденция не столь сильна, и значительное снижение потребления нефти в качестве источника электроэнергии следует ожидать в долгосрочной перспективе, поэтому прогноз на снижение спроса по этому фактору планомерный, что позволяет государствам-экспортерам нефти либо найти альтернативные рынки, либо осуществить переориентацию национальной экономики на другие сырьевые или производственные товары. Некоторые эксперты утверждают, что влияние данного фактора на спрос на рынке нефти

не будет иметь столь колоссального эффекта, отчего даже в долгосрочной перспективе не следует ожидать значительных изменений спроса на нефть и, соответственно, заметного снижения цен за счет данного фактора [7].

Повышенная волатильность нефтяного рынка затрудняет процессы прогнозирования стоимости нефти, а наличие большого числа источников неопределенности снижает их точность (особенно если речь идет о долгосрочных прогнозах). Тем не менее, многие международные организации и правительства государств-экспортеров осуществляют долгосрочное прогнозирование цен на нефть [8].

Ниже, в таблице 1, приведены примеры прогнозов на востребованность нефти на мировом рынке на 2021 год исходя из текущей ситуации, а также учет конъюнктуры рынка нефти в планирующих документах государства, в частности Российской Федерации. Прогнозирование цен на российскую нефть является неоднозначным процессом, ввиду наличия «ручных» корректировок цен ценовыми агентствами: в зависимости от макроэкономических условий, санкций и прочих внешних факторов, ценовой дисконт может быть установлен на уровне, не отвечающем реальным рыночным условиям. Как следствие, остро встает вопрос о необходимости перехода к рыночному механизму ценообразования на российскую нефть.

Таблица 1

Организация	Прогноз
Международное энергетическое агентство (International Energy Agency). Штаб квартира в Париже (Франция).	«…Мы понизили нашу оценку мирового спроса на 2021 год… до 97,1 млн баррелей в сутки, в основном из-за слабости авиационного сектора».
Организация стран - экспортёров нефти (The Organization of the Petroleum Exporting Countries). Штаб квартира в Вене (Австрия).	«…в 2021 г. прогнозируется, что мировой спрос на нефть вырастет на 6,6 млн баррелей в сутки, что примерно на 0,4 млн баррелей в сутки ниже по сравнению с предыдущим годом…».
Центральный банк Российской Федерации. Москва (Россия).	«В базовом сценарии Банк России [5] исходит из постепенного снижения цены на нефть марки Urals до 50 долл. США за баррель к началу 2021 г…»; «Рисковый сценарий предполагает значительное ухудшение внешних условий на всём прогнозном горизонте начиная с I квартала 2020 года. В основе такого развития событий лежит гораздо более существенное, чем в базовом сценарии, снижение темпов роста мировой экономики, носящее характер выраженной циклической рецессии...< >… При этом в 2021–2022 гг. дальнейшее закрепление мировых цен на нефть на низком уровне (около 30–35 долл. США за баррель)…».

В настоящее время котировки нефти Urals жестко привязаны к котировкам нефти Brent, что не дает нефтедобывающим компаниям возможности полноценного управления ценой контрактов. В целях придания российском нефтяному рынку большей независимости, в 2016 году Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа (СПбМТСБ) совместно с ФАС, Минэнерго, Банком России и основными нефтедобывающими компаниями разработала и выпустила в обращение нефтяные фьючерсы на Urals, основной целью которых было введение свободного ценообразования на нефть сорта Urals на экспортных направлениях поставок.

Инструмент находится в обращении на бирже с ноября 2016 года, сумма торгов за

данный период составляет 22,5 млрд руб. (370 млн долл.), но количество фактических поставок на данный момент минимально. По мнению экспертов [2], отсутствие интереса может объясняться большим размером торгуемого лота – 1000 баррелей, в то время, как фьючерсы на Brent торгуются на Московской бирже лотами по 10 баррелей. Параметры котируемого на СПбМТСБ поставочного фьючерса на нефть Urals на данный момент всё ещё являются пилотными и могут быть изменены посредством внесения корректировок в правила биржи.

В настоящее время СПбМТСБ, совместно с Московской биржей ведется разработка расчетного фьючерса на Urals, параметры которого будут благоприятно сказываться на росте ликвидности данного инструмента (к примеру, лот составит 10 баррелей, что привлечет к участию в торгах большее число участников). Прогнозируется, что на биржах будет регистрироваться большее количество сделок, а это, в свою очередь, позволит сформировать Urals Index – индикативную котировку, которая будет рассчитываться по методологии, схожей с расчетом LIBOR и Dated Brent.

Вместе с тем, в настоящее время существуют определенные проблемы налогового регулирования, которые затрудняют доступ иностранных игроков на российский рынок. К примеру, в рамках налогообложения доходов иностранных организаций, которые осуществляют деятельность на территории РФ не через постоянное представительство, в налоговой базе по налогу на прибыль учитываются доходы, полученные иностранной организацией по беспоставочным (то есть расчетным) фьючерсам и иным поставочным сделкам. Это означает, что налоговые резиденты государства, в соглашениях об избежании двойного налогообложения с которыми не указаны доходы от упомянутого выше вида деятельности, обязаны уплачивать налог на прибыль в двойном размере: в РФ и в государстве резидентства. Например, индийские компании формируют порядка 25% секции срочных торгов на Московской Бирже, однако проблема двойного налогообложения данных сделок остается не решенной. В октябре 2018 года, Комитет Государственной Думы по финансовому рынку провел парламентские слушания на тему: «Биржевой товарный рынок как инструмент государственной политики по развитию конкуренции: задачи и перспективы». На слушаниях по проблемам организованных товарных рынков было подчеркнуто, что при урегулировании вопроса об избежании двойного налогообложения, количество только индийских игроков может увеличиться в 5 раз [1]. Необходимо также отметить, что в начале 2018 года между СПбМТСБ и Шанхайской нефтегазовой биржей было заключено соглашение, направленное на разработку специализированных технологий по допуску китайских игроков к торгам на российском рынке. Ввиду того, что Китай является крупнейшим импортером российской нефти в Азиатском регионе и занимает порядка 10% в общих объемах российского экспорта нефти, привлечение партнеров из данной юрисдикции является стратегически важным.

Благодаря созданию такого крупного ценообразующего инструмента, как поставочные и расчетные фьючерсы на Urals, цены на российскую экспортную нефть будут отвязаны от котировок Brent или WTI (правда только в долгосрочной перспективе), что подразумевает ограничение влияния крупных мировых институтов на цены Urals. Более того, объемы торгов сортом Urals значительно превышают объемы торгов тем же Brent, что ставит под вопрос объективность и адекватность установления ценовой зависимости Urals от Brent.

Таким образом, при внесении определенных корректировок в правила биржевых торгов и спецификацию финансового инструмента, а также при внесении поправок в НК РФ, данный инструмент может получить широкое признание и выйти за пределы

российских бирж. Также, среди препятствий к полноценному развертыванию российского ценообразующего инструмента можно отнести ряд несовершенств в валютном и таможенном регулировании, в вопросах клиринга и более жесткой стандартизации качественных параметров экспортируемой нефти. Формирование эффективного биржевого механизма ценообразования на экспортную нефть может стать одним из способов модернизации российской экономики в сфере нефтедобычи и нефтепереработки.

Положение, сложившееся в России из-за большой зависимости экономики от нефтегазового сектора можно охарактеризовать термином «голландская болезнь», который характеризует ситуацию в экономике, которая сложилась ввиду резкого увеличения экспорта товаров одного из секторов экономики приводит к укреплению курса национальной валюты, но при этом снижает конкурентоспособность товаров других отраслей [3]. До кризиса 2014–2015 годов Россия была особенно подвержена данному макроэкономическому явлению, однако с введением санкций и декларированием политики импортозамещения влияние рынка нефти на другие отрасли экономики несколько ослабло, однако продолжало оказывать значительное инерционное давление на экономику.

В целом, политика импортозамещения может оказать значительное влияние и на сферу нефтепереработки. По данным Федеральной службы государственной статистики, максимальный объем импорта нефтепродуктов в стоимостном выражении был произведен в 2011 году – тогда на территорию России было ввезено нефтепродуктов на сумму свыше 3,5 млрд. долл. – после чего к 2018 году объемы импорта планомерно снизились до 900 млн. долл. Снижение импорта нефтепродуктов способствует развитию российского сегмента нефтепереработки: в целях обеспечения постоянно растущего спроса на данный вид товаров, российские вертикально интегрированные нефтеперерабатывающие компании более активно развивают производственные мощности переработки сырой нефти, сети автозаправочных станций и цепи поставок. Развитие отрасли положительно сказывается на стоимости конечного продукта, что в свою очередь замедляет индексы инфляции (как в рамках промышленного производства, так и для потребительских цен).

Получение дополнительных доходов от нефтегазовой деятельности позволит перераспределить их в менее рентабельные отрасли экономики, направить средства на развитие перерабатывающей составляющей, что в целом, приведет к переориентации модели российской экономики. Высвобождение дополнительных доходов возможно путём корректирования бюджетного правила и установления более высокой базовой цены на нефть в целях отчисления сверхдоходов в Фонд национального благосостояния (ФНБ), который в свою очередь при переходе на норвежскую модель будет получать большой объем доходов благодаря расширению перечня активов для инвестирования.

Также, расширение списка компаний с государственным участием позволит государству получать дополнительные доходы по дивидендам. В случае, если в список разрешенных для инвестиций список активов ФНБ попадут российские компании, государство может установить минимальный порог чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, не только для крупнейших российских компаний, но и для компаний среднего и крупного бизнеса (с плавающим лимитом отчислений на дивиденды в зависимости от размера предприятия, объемов прибыли и других параметров). Данная мера не должна носить характер национализации частного сектора: влияние государства на управленческие решения в нестратегических компаниях должно быть минимизировано для обеспечения самостоятельности ведения деятельности.

Налоговое регулирование деятельности нефтедобывающих компаний является весьма комплексным вопросом. С одной стороны, нефтяные компании используют для ведения своей деятельности природные ресурсы, принадлежащие государству на правах собственности, и, несмотря на наличие специализированных лицензий и соглашений о разделе продукции, компании получают колоссальные прибыли. С другой стороны, повышение налогов и сборов приведет к росту цен на внутреннем рынке, так как компании будут аккумулировать недополученную при экспорте прибыль через национальный рынок. Как уже было описано ранее, изменение законодательства и пропорций выплаты налогов, а также смена ставки даже по одному налогу или сбору приводит к необходимости реформирования всей системы налогообложения в целях недопущения обременительной налоговой нагрузки на компании. Поэтому, оптимизация налогообложения компаний требует создания детализированных экономико-математических моделей в целях расчетов наиболее оптимальных размеров налогов и прочих обязательных платежей.

Снижения влияния мировых цен на нефть на государственный сектор экономики можно достичь не только при прямом влиянии на нефтегазовый сектор: наращивание в абсолютном выражении ненефтегазовых доходов федерального бюджета также позволит ослабить давление нефти на российскую экономику. Одной из крайних мер, примененных государством в целях увеличения ненефтегазовых доходов федерального бюджета было повышение ставки НДС. Однако, повышение налогов и сборов негативно воспринимается экономическими агентами, поэтому данный способ наращивания доходов бюджетов является не самым привлекательным.

Одним из наиболее очевидных способов снижения влияния нефтегазовой отрасли на российскую экономику является развитие уже существующих конкурентных преимуществ российских компаний и отраслей производства, а также создание новых высокотехнологичных и высокоэффективных производственных комплексов. Помимо углеводородного сырья, Россия обладает потенциалом для развития и направления на экспорт товаров тяжелых отраслей промышленности: к примеру, металлообработки или химической промышленности – а также других добывающих сфер (алмазы, металлы, каменный уголь и прочее). Данная мера хоть и не снизит зависимость экономики от сырьевого сектора, но диверсифицирует его, что позволит снизить риски.

Развитие инфраструктуры финансового рынка России и повышение степени его регулирования позволит российским биржам повысить международный статус. В рамках глобальных интеграционных процессов, российские биржи смогут выходить на международную арену в качестве ведущих посредников финансового рынка, принимая на себя функции основного места торговли активами. В свою очередь, это предоставит российскому финансовому рынку широкий спектр возможностей для дальнейшего развития и наращивания положительного эффекта на экономику, и через увеличение поступлений налогов от сделок с банковскими и страховыми продуктами, ценными бумагами и производными финансовыми инструментами приведет к увеличению доходной части бюджетов. Повышение ликвидности рынка позволит продвигать биржевые инструменты на товарном рынке и на рынке капитала, увеличивать капитализацию компаний за счет роста спроса и вывести частный сектор экономики на более высокий уровень.

Таким образом, минимизация зависимости показателей российской экономики от мировых цен на нефть возможно не только через снижение налоговой нагрузки или замещение нефтяного экспорта другими товарами, но и через наращивание ненефтегазовых доходов, в том числе по дивидендам, через перераспределение сверхдоходов от

нефти в экономику, а не в фонды накопления, а также через формирование независимого метода ценообразования на российскую нефть.

Литература

1. Гостева Е. Двойной налог на Urals [Электронный ресурс] / Е. Гостева. – Режим доступа: https://oilcapital.ru/article/general/31-10-2018/dvoynoy-nalog-na-urals (дата обращения: 01.06.2019).
2. Костюков В. Русский нефтяной фьючерс URALS: поставочный или постановочный? [Электронный ресурс] / В. Костюков, С. Поляков. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/biznes/339067-russkiy-neftyanoy-fyuchers-urals-postavochnyy-ili-postanovochnyy.
3. Кочерженко И.Н. Проблемы зависимости экономики России от колебаний мировых цен на нефть [Электронный ресурс] / И.Н. Кочерженко // Молодой ученый. – 2017. – № 45. – С. 185–189. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/179/46297 (дата обращения: 01.06.2019).
4. Макаренко Г. – Нефтяной шок: как и почему падали цены на нефть в XXI веке [Электронный ресурс] / Г. Макаренко, И. Ткачёв, О. Макаров. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/photoreport/15/10/2014/543e53a0cbb20f71659d9494.
5. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2020 год и период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/content/document/file/112392/on_2020(2021-2022).pdf (дата обращения: 03.10.2020).
6. Ткачев И. Минфин предложил использовать ФНБ по норвежской модели [Электронный ресурс] / И. Ткачев, А. Фейнберг. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/01/04/2019/5ca202f99a794773af5974dd (дата обращения: 20.05.2019).
7. Dale S., Fattouh B. – Peak oil demand and long-run oil prices. Исследование компании BP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/bp-peak-oil-demand-and-long-run-oil-prices.pdf (дата обращения: 03.05.2019).
8. Турицын И.В. Российская Федерация в поисках новой нефтяной политики в 1990–2000-е гг.: к вопросу об энергетической и национальной безопасности / И.В. Турицын // Проблемы и риски современной российской модернизации: концептуальное осмысление и практика реализации. Сборник статей. – М., 2012. – С. 75–86.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВЫХ ГОСУДАРСТВ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Иванников И.А., д.ю.н., д.полит.н., профессор
Сочинский институт (филиал) Российского университета дружбы народов, г. Сочи

Вопросы теории правового и социального государства изучены достаточно хорошо. Философские основы теории правового государства были разработаны в немецкой философско-правовой мысли в XVIII века. Целью статьи является демонстрация противоречий между теорией и практикой построения правовых и социальных госу-

дарств, что закрепление в Конституции положения о том, что государство правовое и соуциальное не означает, что оно является таким на самом деле.

Вопрос о практике построения правовых и социальных государств в мире актуален. В XIX веке, по мнению Карла Шмитта (1888–1985), «то, что в государствах европейского континента с XIX века понималось под «правовым государством», в действительности являлось…парламентским законодательным государством» [2, с. 221–224].

На конституционном уровне впервые положение, что государство является правовым было закреплено в Конституции германской империи 1919 года. В Германии периода господства фашисткой диктатуры государство формально являлось правовым. Более прогрессивным актом явился Основной закон ФРГ 1948 года, который открыл новую веху в истории практики построения правовых и социальных государств. В статье 20 Основного закона ФРГ в части 1 отмечается, что Германия является демократическим и социальным федеративным государством. В части 2 закрепляется, что «вся государственная власть исходит от народа. Она осуществляется народом путем выборов и голосований, а также через специальные органы законодательства, исполнительной власти и правосудия». В части 3 отмечается, что «законодательство связано конституционным строем, исполнительная власть и правосудие – законом и правом. В части 4 отмечается, что «все немцы имеют право оказывать сопротивление всякому, кто попытается устранить этот строй, если иные средства не могут быть использованы». В части 1 статьи 28 статьи закреплено, что конституционный строй ФРГ земель должен соответствовать основным принципам республиканского, демократического и социального правового государства в духе настоящего Основного закона. Лица, обладающие гражданством государства-члена Европейского сообщества, в равной мере могут избирать и быть избранными в общинах в соответствии с правом Европейского сообщества. Согласно части 2 статьи 28 общины должны иметь право регулировать в рамках закона под свою ответственность все дела местного сообщества. Союзы общин также пользуются правом самоуправления в рамках своих полномочий и в соответствии с законом.

В дальнейшем многие государства Западной Европы в своих конституциях включили положение, что государства являются правовыми и социальными. Так, в статье 1 Конституции Испании закреплено, что Испания есть правовое демократическое социальное государство, которое провозглашает высшими ценностями своего правопорядка справедливость, равенство и политический плюрализм, а носителем национального суверенитета государства является испанский народ, который является источником государственной власти при форме правления парламентская монархия.

Конституция Датского Королевства от 5 июня 1953 года в части 1 имеет 4 статьи следующего содержания:

«1. Настоящая Конституция подлежит применению на всей территории Королевства Дании.

2. Формой правления государства является конституционная монархия. Королевская власть наследуется представителями королевской династии мужского и женского пола в соответствии с положениями Закона о престолонаследии от 27 марта 1953 г.

3. Законодательная власть осуществляется совместно Королем и Фолькетингом. Исполнительная власть осуществляется Королем. Судебная власть осуществляется органами правосудия.

4. Евангелическая Лютеранская Церковь является Официальной Церковью Дании и, как таковая, пользуется поддержкой государства».

В приведенных нормах конституций ФРГ, Испании и Дании видно, что только ФРГ является государством с республиканской формой правления.

В период перестройки в СССР тема правового социалистического государства начала обсуждаться в отдельных публикациях. После развала СССР этот вопрос приобрел актуальность в науке [8]. Однако после событий 3–4 октября в России, на Майдане в 2014 году в Украине, в августе 2020 года в Белоруссии народы этих стран усомнились в том, что живут в правовых государствах. Однако практика построения правового и социального государства в Российской Федерации и во многих бывших союзных республиках отставала от теории и даже противоречила принципам правового государства. В настоящее время в теории можно выделить следующие основные признаки социального правового государства:

«1. Высокий уровень общей и правовой культуры населения, высокий уровень правосознания высших должностных лиц государства.

2. Господство права или правовых законов во всех сферах общественных отношений. Все законы, затрагивающие права и свободы человека и гражданина, принимаются только на референдуме при участии и поддержки большинства населения, после всенародного обсуждения.

3. Закрепление в Конституции государства и реализация на практике принципов разделения властей, экономического, политического и идеологического плюрализма, взаимной ответственности государства и личности, равноправия и равного пользования правом.

4. Постоянная работа органов государственной власти по созданию условий для улучшения качества и уровня жизни своих граждан, защите от преступлений всех остальных лиц, находящихся на его территории.

5. Реализация принципов справедливой законности. Компенсация государственной властью материального и физического ущерба гражданам, которые стали жертвами преступлений из-за неспособности государственных органов власти обеспечить правовую законность в деятельности государственных и негосударственных юридических лиц.

6. Для построения социального правового государства большое значение имеет создание общих и специальных предпосылок. Общие (экономические, политические, идеологические, социальные) и специальные (правовые, профессионализм государственных служащих, отсутствие коррупции) предпосылки являются условием и основой построения социального правового государства.

7. Внутренняя (признание большинством граждан страны) и внешняя (признание большинством международных организаций и правительств зарубежных государств) легитимность государственной власти.

8. Наличие сильной и независимой судебной власти, но не диктатуры совершенно независимых судей. Прозрачность деятельности органов судебной власти.

9. Отсутствие коррупции, устойчивый правопорядок и безопасность жизни и здоровью человека и гражданина.

10. Отсутствие социальной консолидации граждан страны в силу большого различия в материальной сфере жизни, противоречий между властью и налогоплательщиками» [2, с. 332–233].

Необходимы общие и специальные предпосылки для построения правового и социального государства. О том, как граждане относятся к государственной власти своего государства, считают ли они свое государство демократическим, свидетельствуют международные индексы счастья, свободы слова, противодействия коррупции и дру-

гие. Самым главным является индекс счастья. Он учитывает материальное благосостояние граждан, их продолжительность жизни, уровень безопасности и безработицы. По «Рейтингу стран мира по уровню счастья по версии организации объединённых наций» в 2020 году в десятку самых лучших стран мира входят: Финляндия, Дания, Швейцария, Исландия, Норвегия, Нидерланды, Швеция, Новая Зеландия, Австрия и Люксембург [3]. Родина теории правового государства ФРГ находится на 17 месте.

Государства и страны, которые возникли на геополитическом пространстве бывшего СССР не входят даже в двадцатку передовых стран, где население чувствует себя счастливо. Самое благоприятное положение в Узбекистане (38 место). Потом следуют Литва (41 место), Эстония (510, Литва (57), Молдова (70), Таджикистан (71), Российская Федерация (73), Республика Беларусь (75), Азербайджан (89). События, происходящие в Украине с 2014 года позволяют оппозиции этой страны заявлять, что страна находится под внешним управлением, а военные действия между Азербайджаном и Арменией могут отодвинуть эти страны еще дальше от самых счастливых государств мира.

Главными причинами, которые не позволяют развиваться многим государствам на пути построения социально-правового государства, это наличие высокого уровня правосознания и правовой культуры населения, дефицит социальной справедливости, честности государственной власти во взаимоотношении с подвластным народом. Протестные движения в России (Владивосток, Красноярск, Хабаровск, Москва, Санкт-Петербург) в 2018–2020 годах, в Белоруссии в августе-октябре 2020 года показали, что народ желает жить лучше, в более справедливом обществе, где власть заботится о его благополучии не только на словах, но на деле. В настоящее время можно отметить, что теория социально-правовых государств находится в глубочайшем противоречии с практикой их построения в странах и государствах большей части территории бывшего СССР.

Вывод. Испания, Дания, Норвегия, Нидерланды, Люксембург, Швеция и некоторые другие развитые государства Европы, а также ОАЭ, Бахрейн, Катар, Япония на Востоке являются монархиями, но намного развитее некоторых республик. Поэтому ни форма правления, ни форма государственного устройства не влияют так на жизнь граждан, как государственный режим, уровень развития экономики, стремление государственной власти повысить уровень и качество жизни своих граждан.

Литература

1. Основной закон Федеративной Республики Германии, 23 мая 1949 года // https://www.1000dokumente.de/?c=dokument_de&dokument=0014_gru&object=translation&l=ru (дата обращения: 12 октября 2020 года).

2. Конституция Испании // http://vivovoco.astronet.ru/VV/LAW/SPAIN.HTM (дата обращения: 12 октября 2020 года).

3. Конституция Датского Королевства // https://worldconstitutions.ru/?p=152 (дата обращения: 12 октября 2020 года).

4. Иванников И.А. Теория государства и права: современные проблемы / И.А. Иванников. – Ростов-на-Дону. Издательство Южного федерального университета, 2018. – С. 232–233.

5. Шмитт К. Легальность и легитимность // Государство. Право и политика. – М., 2013. – С. 221–224.

6. Рейтинг стран мира по уровню счастья по версии организации объединённых наций // https://gtmarket.ru/ratings/world-happiness-report (дата обращения: 10 октября 2020 года).
7. Константиниди Х.А. Новая модель социально-экономического развития: специфика трансформации постсоветского пространства / Х.А. Константиниди, З.М. Хашева, А.Г. Рубин // Современная научная мысль. – 2018. –№ 6. – С. 274–276.
8. Звягольский А.Ю. Местные Советы депутатов трудящихся в послевоенное время (1945–1953 гг.): организационно-правовые основы формирования и деятельности: монография / А.Ю. Звягольский, И.В. Турицын, И.В. Упоров, А.А. Епифанцев. – М., 2016.

ОСОБЕННОСТИ ПОНЯТИЯ И СТАТУСА «ДОЛЖНОСТЬ» И «ДОЛЖНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ»

Каленский П.В., к.ю.н., доцент
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, г. Краснодар

Изучением понятия и статуса должностей государственной гражданской службы и самих государственных гражданских служащих посвящено много работ, в первую очередь таких ученых – административистов, как Г.В. Атаманчук, А.Б. Агапов, И.Н. Барциц, М.Б. Добробаба, Е.Б. Лупарев, Ю.Н. Старилов и другие.

Однако следует сразу определиться, что должности государственной гражданской службы – это только часть должностей государственной службы, к которым относятся также должности государственной военной службы и должности государственной службы иных видов.

Таким образом понятие должности государственной службы будет являться родовым понятием по отношению к должностям государственной гражданской службы.

К должностям государственной службы относятся должности учреждаемые федеральным законом или указом Президента РФ, а также законами или иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, замещаемые лицами, связанными с аппаратом (органом) управления отношениями службы, т.е. лицо, предоставляющее за вознаграждение (жалованье) свои личные профессиональные или технические услуги для осуществления государственным управленческим аппаратом возложенных на него функций.

При этом, только должности государственной гражданской службы, в отличии от должностей других видов государственной службы, могут учреждаться как федеральным законом или указом Президента РФ, а также законами или иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, поскольку государственная гражданская служба находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации.

Однако до настоящего времени отсутствует законодательно закрепленное понятие должности государственной гражданской службы. При этом следует отметить, что попытки не только сформулировать, но и законодательно закрепить такую должность все же предпринимались.

Так еще на стадии принятия проект Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» включал в себя по-

нятие должности государственной гражданской службы Российской Федерации как «учреждаемый в нормативно-правовом порядке первичный, структурообразующий, организационный элемент, предусмотренный штатным расписанием соответствующего государственного органа, отражающий содержание и объем полномочий лица ее замещающего» [1]. К сожалению в законе данная норма так и не появилась.

Согласно ст. 13 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» гражданский служащий – гражданин Российской Федерации, взявший на себя обязательства по прохождению гражданской службы. Гражданский служащий осуществляет профессиональную служебную деятельность на должности гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и со служебным контрактом и получает денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации.

С учетом изложенного предлагаем должности государственной гражданской службы дать следующее определение – должности, устанавливаемые федеральным законом или указом Президента РФ, а также законами или иными нормативными правовыми актами субъектов РФ, для их замещения лицами, взявшими на себя обязательства по прохождению гражданской службы (государственными гражданскими служащими).

Прежде чем переходить к элементам правового статуса должностей государственной гражданской службы необходимо определиться с понятием «должность».

В Большом юридическом словаре, где по нашему мнению наиболее точно в современном понимании сформулировано понятие должность, должность – установленная в определенном порядке первичная структурная единица штатного расписания той или иной государственной или негосударственной организации, определяющая содержание и объем полномочий, размер денежного содержания и место в иерархической структуре организации лица, ее замещающего [2].

Должность как служебное положение, место в каком-либо учреждении, предприятии и т. п. и связанные с ним служебные обязанности, определяется в Словаре русского языка под ред. А.П. Евгеньевой [3].

У В. Даля должность – долг, должное, обязанность, а также служебное место или звание, с обязанностями его; определённые и возложенные на кого занятия, с каким-либо званием [4].

В Толковом словаре русского языка Д.Н. Ушакова должность – служебное место в учреждении или предприятии, связанное с исполнением определенных обязанностей [5].

Википедия определяет должность (в административном праве) как правовое образование, первичная неделимая структурная единица в организации или вне её, замещаемая физическим лицом, отвечающим установленным квалификационным требованиям, несущим должностные обязанности и наделённым должностными полномочиями, в соответствии с руководящими документами в той или иной сфере деятельности.

В разные времена под должностью понимались и другие понятия:

1. Место работы, учреждение, где служит кто-либо (Н.В. Гоголь, «Шинель», 1842 г.).
2. Долг, обязанность (И.И. Лажечников, «Спасская лужайка», 1812 г., Неизвестный, «Варенька», 1810 г.).
3. Необходимость, нужда (А.Н. Радищев, «О законоположении», 1801–1802 гг.).

С учетом изложенного следует понимать, что понятие «должность» применимо не только к государственным служащим, но и к лицам замещающим должности государственной службы иных видов, государственные должности, муниципальным служа-

щим, муниципальным должностям, а также к иным служащим, не связанным ни с государственной, ни с муниципальной службой, перечень которых определяется Общероссийскими классификаторами профессий рабочих, должностей служащих [6] и иными правовыми актами [7].

Основные положения особого правового статуса должностей государственной гражданской службы определены в главе 2 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Согласно статье 8 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» должности федеральной государственной гражданской службы учреждаются федеральным законом или указом Президента Российской Федерации, должности государственной гражданской службы субъектов Российской Федерации – законами или иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации с учетом положений данного Федерального закона в целях обеспечения исполнения полномочий государственного органа либо лица, замещающего государственную должность.

В отличие от должностей, не относящихся к должностям государственной гражданской службы, последние имеют особую классификацию, определенную в статье 9 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», согласно которой должности гражданской службы подразделяются на категории и группы.

Должности гражданской службы подразделяются на следующие категории:

1) руководители – должности руководителей и заместителей руководителей государственных органов и их структурных подразделений (далее также – подразделение), должности руководителей и заместителей руководителей территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и их структурных подразделений, должности руководителей и заместителей руководителей представительств государственных органов и их структурных подразделений, замещаемые на определенный срок полномочий или без ограничения срока полномочий;

2) помощники (советники) – должности, учреждаемые для содействия лицам, замещающим государственные должности, руководителям государственных органов, руководителям территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и руководителям представительств государственных органов в реализации их полномочий и замещаемые на определенный срок, ограниченный сроком полномочий указанных лиц или руководителей;

3) специалисты – должности, учреждаемые для профессионального обеспечения выполнения государственными органами установленных задач и функций и замещаемые без ограничения срока полномочий;

4) обеспечивающие специалисты – должности, учреждаемые для организационного, информационного, документационного, финансово-экономического, хозяйственного и иного обеспечения деятельности государственных органов и замещаемые без ограничения срока полномочий.

Должности гражданской службы подразделяются на следующие группы:

1) высшие должности гражданской службы;
2) главные должности гражданской службы;
3) ведущие должности гражданской службы;
4) старшие должности гражданской службы;
5) младшие должности гражданской службы.

Должности федеральной государственной гражданской службы, классифицированные по государственным органам, категориям, группам, а также по иным признакам, составляют перечни должностей федеральной государственной гражданской службы, являющиеся соответствующими разделами Реестра должностей федеральной государственной гражданской службы. Реестр должностей федеральной государственной гражданской службы утверждается указом Президента Российской Федерации от 31.12.2005 № 1574 «О Реестре должностей федеральной государственной гражданской службы»[8].

Должности государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации в государственных органах субъекта Российской Федерации, учреждаемые с учетом структуры этих органов и классифицируемые по категориям, группам должностей в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации», составляют перечни должностей государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации, являющиеся соответствующими разделами реестра должностей государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации. Реестр должностей государственной гражданской службы субъекта Российской Федерации составляется с учетом принципов построения Реестра должностей федеральной государственной гражданской службы и утверждается законом или иным нормативным правовым актом субъекта Российской Федерации. Примером такого акта может быть Закон Краснодарского края от 12 марта 2007 № 1203-КЗ «О реестре должностей государственной гражданской службы Краснодарского края» [9].

Еще одной отличительной особенностью статуса должностей государственной гражданской службы являются классные чины гражданской службы, классные чины юстиции, дипломатические ранги.

Так согласно статье 11 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» федеральному гражданскому служащему присваивается классный чин государственной гражданской службы Российской Федерации (далее – классный чин гражданской службы Российской Федерации), или классный чин юстиции, или дипломатический ранг. Гражданскому служащему субъекта Российской Федерации присваивается классный чин гражданской службы субъекта Российской Федерации. Порядок присвоения и сохранения классных чинов юстиции федеральным гражданским служащим, а также соответствие классных чинов юстиции должностям федеральной гражданской службы устанавливается указом Президента Российской Федерации. Порядок присвоения и сохранения классных чинов гражданской службы субъекта Российской Федерации, а также соответствие классных чинов гражданской службы субъекта Российской Федерации должностям гражданской службы субъекта Российской Федерации устанавливается законом субъекта Российской Федерации с учетом положений настоящей статьи.

Еще одним элементом особого правового положения должности государственной гражданской службы, является обязательное наличие квалификационных требований к уровню профессионального образования, стажу гражданской службы или работы по специальности, направлению подготовки, знаниям и умениям, которые необходимы для исполнения должностных обязанностей, а также при наличии соответствующего решения представителя нанимателя – к специальности, направлению подготовки. Соответствие данным квалификационным требованиям является обязательным условием нахождения на должности государственной гражданской службы.

Основные положения, регулирующие вопросы, связанные с квалификационными требованиями для замещения должностей гражданской службы, определены статьей 12 Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Не полным было бы описание статуса должностей государственной гражданской службы, если бы мы не затронули и правовой статус самих государственных гражданских служащих.

Существуют разные подходы к пониманию административно-правового статуса государственных гражданских служащих, например:

Ю.Н. Старилов под правовым статусом государственных гражданских служащих понимает «совокупность прав, свобод, обязанностей, ограничений, запретов, ответственность служащих, установленных законодательством и гарантированных государством» [10].

Н.В. Новоселова считает, что «правовой статус государственного служащего – это совокупность закрепленных нормами права обязанностей, ограничений и прав, которыми он обладает в связи с осуществлением служебной деятельности по занимаемой государственной должности» [11].

Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» в главе 3 Правовое положение (статус) гражданского служащего в качестве его элементов перечисляет основные права и основные обязанности гражданского служащего, ограничения связанные с гражданской службой, запреты, связанные с гражданской службой, а также требования к служебному поведению гражданского служащего. Кроме того, безусловно к вопросам статуса гражданского служащего, которые в силу их значительного объема выделены в отдельные главы данного закона, относятся главы 4, 5 6, определяющие особый порядок, в отличии от других работников, поступления на гражданскую службу, заключение и прекращение служебного контракта (а не трудового договора).

Главами 7, 8, 9 определяются особенности работы с персональными данными гражданского служащего, реестры гражданских служащим, особый порядок служебного времени и времени отдыха, а также особые требования к прохождению службы, предусматривающие проведение аттестации и сдачу квалификационного экзамена, наличие должностного регламента, который определяет в том числе государственно-властные полномочия гражданского служащего, а не должностной инструкции, как это предусмотрено для обычных работников.

Особый статус гражданского служащего выражается также в его государственных гарантиях, в том числе в области оплаты труда (главы 10–11).

В отличие от других работников для гражданских служащих также предусмотрены особые поощрения и награждения за гражданскую службу, предъявляются повышенные требования к служебной дисциплине на гражданской службе и выделяются особенности формирования кадрового состава гражданской службы и особый порядок рассмотрения индивидуальных служебных споров (главы 12, 13, 14, 16).

Все изложенное определяет особенности понятия и статуса «должность» и «должность государственной гражданской службы» и отличительных особенностях гражданских служащих от иных работников, не занимающих должности государственной гражданской службы, правовое положение (статус) которых регулируется Трудовым кодексом Российской Федерации.

Литература

1. Башуров В.Б. Понятие должности государственной гражданской службы Российской Федерации / В.Б. Башуров // Инновационное образование и экономика. – 2015. – № 20. – С. 73.
2. Сухарев А.Я. Большой юридический словарь / А.Я. Сухарев, В.Е. Крутских, А.Я. Сухарева. – М.: Инфра-М., 2003.
3. Словарь русского языка: В 4-х т. / РАН, Ин-т лингвистич. исследований; под ред. А.П. Евгеньевой. – 4-е изд., стер. – М.: Рус. яз.; Полиграфресурсы, 1999; (электронная версия): Фундаментальная электронная библиотека.
4. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. IV / В. Даль. – М., 1956. – С. 441.
5. Толковый словарь русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова (1935–1940); (электронная версия): Фундаментальная электронная библиотека.
6. Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 367 «О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов ОК 016-94» // СПС Консультант Плюс.
7. Приказ Министра обороны РФ от 13.10.2008 № 520 «Об утверждении Перечня должностей (профессий), замещаемых лицами гражданского персонала, в Вооруженных Силах Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
8. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2005 № 1574 (ред. от 03.02.2020) «О Реестре должностей федеральной государственной гражданской службы» // Собрание законодательства РФ. 2005. № 4. Ст. 271.
9. Закон Краснодарского края от 12 марта 2007 № 1203-КЗ «О реестре должностей государственной гражданской службы Краснодарского края» // СПС Гарант.
10. Старилов Ю.Н. Курс общего административного права. В 3 т. Т. 2: Государственная служба. Управленческие действия. Правовые акты управления. Административная юстиция / Ю.Н. Старилов. – М.: Норма, 2002. – 600 с.
11. Новоселова Н.В. Обязанности и права государственного служащего: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н.В. Новоселова. – Екатеринбург, 2001.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ СОВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК ПРИ ПОРОКАХ СУБЪЕКТНОГО СОСТАВА

***Камкия Ф.Г., к.ю.н., доцент, Элизбарян З.В.,* ст. преподаватель**
Сочинский институт (филиал) Российского университета дружбы народов, г. Сочи

Известно, что не все субъекты гражданско-правовых отношений способны совершать юридически значимые действия, направленные на возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, а именно – сделки. Исходя из анализа гражданского законодательства, можно выделить следующие виды сделок с пороками субъектного состава:

- сделки с пороком дееспособности физического лица;
- сделки с пороком, совершенные в противоречии с целями деятельности юридического лица;

– сделки, порочность которых выражается в нелегитимности правомочий лица, их совершающих.

На наш взгляд, в настоящее время проблема, связанная с недействительностью сделок, совершаемых с участием граждан, признанных недееспособными или ограниченно дееспособными по решению суда, относится к разряду наиболее актуальных. В связи с этим остановимся более подробно на рассмотрении данной проблемы.

Отсутствие в настоящий момент правовых и электронных ресурсов, позволяющих максимально точно установить наличие решения суда о признании недееспособными или ограниченно дееспособными граждан - участников гражданско-правового оборота, является одним из самых обсуждаемых вопросов, как среди ученых – теоретиков, так и среди практиков [1]. Основной проблемой связанной с установлением дееспособности граждан в момент заключения сделок, является выявление наличия решения суда о признании гражданина недееспособным или ограниченно дееспособным. В частности, отсутствие единой информационной базы данных лиц, признанных по решению суда недееспособными или ограниченно дееспособными можно считать существенной проблемой, так как последствием заключения сделки с гражданином, признанным судом недееспособным влечет ее ничтожность (ст. 171 ГК РФ), следовательно, сделка, заключенная с гражданином ограниченно дееспособным, влечет ее оспоримость (ст. 176 ГК РФ). Такая ситуация, при которой одна из сторон сделки не имеет возможности установить дееспособность контрагента, позволяет утверждать о наличии предпосылок для формирования обстоятельств, ведущих к ненадежности гражданско-правового оборота. Это обстоятельство фактически подтверждается возрастанием дел в различных судах о признании сделок недействительными по пороку субъектного состава.

Еще одной важной проблемой является передача в рамках межведомственного взаимодействия между Органами опеки и попечительства и УФРС (РОСРЕЕСТРОМ). Так как на практике не исключены технические сбои и ошибки при передаче данных сведений. И то, насколько корректно сработают указанные органы, передавая необходимую информацию, напрямую зависит материальное благосостояние участников гражданского оборота.

Следует также добавить, что одной из наиболее важных проблем при признании сделки недействительной, является то, что, например, при заключении договора купли-продажи добросовестному приобретателю должны быть возвращены денежные средства, а продавцу имущество в порядке двухсторонней реституции, в случае если продавец был ограничен или лишен дееспособности. И здесь, казалось бы, все логично, нет никаких вопросов, однако, учитывая тот факт, что многие участники гражданского оборота пытаются уйти от налогообложения, практика показывает, что стороны сделки указывают суммы значительно ниже рыночных.

Таким образом, способствуют увеличению количества судебных споров, оказывая в целом негативное влияние на развитие гражданского оборота, следующие обстоятельства: недостаточная информированность сторон сделки о дееспособности контрагента; отсутствие единой базы данных, кроме как при сделках с недвижимостью при наличии соответствующей графы в сведениях ЕГРН (РОСРЕЕСТРА); плохое межведомственное взаимодействие, либо отсутствие такого в принципе.

В рамках действующего законодательства очень сложно определить, является ли лицо дееспособным или ограниченно дееспособным, так как получение доступа к такого рода информации возможно только лишь при заключении сделок с недвижимым имуществом. В соответствии с п. 3 ст. 9 Закона о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [2] в реестр прав на недвижимость (далее –

ЕГРН) вносятся сведения о наличии вступившего в законную силу решения суда о признании правообладателя недееспособным или ограниченно дееспособным.

Попробуем разобраться относительно процедуры получения такого рода выписок заранее, до заключения договора по отчуждению недвижимого имущества, а также определить круг лиц, которые имеют право запрашивать указанные сведения. Так, информация о признании правообладателя недвижимости недееспособным или ограниченно дееспособным поступает в регистрирующий орган из судебных органов либо органов опеки и попечительства. Выписка из ЕГРН о признании правообладателя недвижимости недееспособным или ограниченно дееспособным может потребоваться покупателю тогда, когда есть сомнения относительно продавца, например, если собственник недвижимого имущества демонстрирует неадекватное поведение, что позволяет усомниться в психическом здоровье. Обычно явные психические расстройства можно заметить при простом общении. Итак, сведения о наличии решения суда о признании гражданина недееспособным или ограничено дееспособным возможно получить только в случае заключения сделки, связанной с отчуждением недвижимого имущества, в то время как при отчуждении движимого имущества такой возможности у сторон не будет. Кроме того, сведения, которые содержатся в ЕГРН, предоставляются только определенному (ограниченному) кругу лиц, в число которых, например, не входят покупатели. Но ведь очевидно, что для них установление такой информации необходимо в первую очередь.

Логично, что к тем лицам, которые имеют право запрашивать указанные выше сведения, относятся нотариусы. Однако, как мы понимаем, не все сделки требуют обязательного нотариального удостоверения и далеко не все виды нотариальных действий, которые по закону не носят обязательного характера, «по карману» обычным участникам гражданского оборота. Исходя из этого, можно сделать следующий вывод: хочешь гарантий – плати. Действительность такова.

Итак, информация о недееспособности гражданина является конфиденциальной. Получение этой выписки доступно для ограниченного законом круга лиц и только при совершении сделок с недвижимостью.

Какую информацию содержит выписка? В выписке отображается полная информация о признании правообладателя объекта недвижимости недееспособным либо ограниченно дееспособным.

Каков порядок получения, сроки и стоимость выписки? Следует отметить, что в январе 2017 года была создана единая федеральная база регистрации прав на недвижимое имущество. Если ранее выписку о признании правообладателя недееспособным или ограниченно дееспособным можно было получить в ЕГРН, то с 2017 года сделать это возможно в территориальном подразделении Росреестра.

Есть два варианта предоставления выписки из ЕГРН: выписка выдается на бумажном либо электронном носителе. Оба варианта имеют одинаковую юридическую силу. Заявитель вправе выбрать форму получения выписки самостоятельно, указав это при заполнении заявления.

Выписка о признании правообладателя недееспособным в электронном виде, отправляемая на электронный почтовый ящик, стоит 400 рублей для физических лиц. На готовом документе обязательно проставляется электронная подпись сотрудника Росреестра. При заказе документа на бумажном носителе, его стоимость составляет 950 рублей.

В качестве сравнения отметим, что в ряде европейских государств, например, в ФРГ, не существует как такового единого учета лиц, признанных недееспособными

или ограниченно дееспособными судом. Вся информация относительно лишения или ограничения дееспособности лиц содержится в участковых судах по месту проживания таких граждан. Указанные сведения являются публичными, доступ к которым открыт любым заинтересованным лицам. Ряд отечественных цивилистов [3] считают, что для соблюдения устойчивости гражданского оборота, а также в целях защиты прав и законных интересов граждан необходимо создание Единой информационной базы данных о лицах, признанных недееспособными либо ограниченных в дееспособности, с правом доступа для всех без каких-либо ограничений [4].

На сегодняшний день, не стопроцентной, но все же гарантией является удостоверение сделок с недвижимостью через нотариуса, так как нотариус - это то лицо, которое имеет право, как указывалось выше, запрашивать сведения из ЕГРН о лишении или ограничении дееспособности правообладателя недвижимого имущества. Более того, нотариус несет ответственность, в том числе и материальную, в случае, если удостоверенная им сделка в последующем будет признана недействительной.

Рассмотрим, каковы же алгоритмы действий нотариусов при определении дееспособности лица. Первое - самое элементарное - это определение возраста будущего контрагента, наличие эмансипации. Более сложным является проверка дееспособности «на глаз» или «на ощупь». Для проверки дееспособности гражданина, помимо законодательной базы, нотариусы руководствуются и оценочными суждениями. Как отмечает в своей работе Д.В. Фролова, в процессе общения с гражданами, у нотариуса могут возникнуть подозрения о наличии у клиента психических расстройств, однако, это еще не говорит о том, что лицо лишено дееспособности или ограничено [5]. Речь идет, например, о таких ситуациях как: нарушение чувственного познания, то есть ощущения восприятия представления; расстройства памяти; появление навязчивых явлений и некоторые другие. Следовательно, установление дееспособности со стороны нотариуса напоминает то, как если бы врач ставил диагнозы своим пациентам «на глаз» или «на ощупь» при наличии технических ресурсов в век развития и эксплуатации информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности нашего современного общества.

Однако, наконец, в 2020 году в Государственную Думу РФ уже внесен законопроект, который должен будет защищать права и законные интересы участников гражданского оборота в сточки зрения рассматриваемой проблематики. Речь идет о создании реестра недееспособных/ограниченно дееспособных лиц на базе Единой информационной системы нотариата. Такой реестр призван стать единой централизованной базой данных с гарантированно достоверными и актуальными сведениями о фактах признания тех или иных граждан недееспособными или ограниченно дееспособными.

В связи с чем, могут возникнуть новые проблемы, связанные с затратами на содержание и техническое обслуживание баз данных, что также может служить тормозом в реализации. При этом следует иметь ввиду, что еще одной проблемой при создании такой открытой для всех информационной базы может стать отсутствие конфиденциальности, однако мы считаем, что в современных условиях, когда все идет к абсолютной транспарентности, вопросы конфиденциальности отпадут сами собой, а, в свою очередь, отсутствие такого рода электронных баз данных могут повлечь негативные последствия имущественного характера для участников гражданского оборота.

Литература

1. Сотникова В.В. К вопросу о сделках с пороками в субъекте [Электронный ресурс] / В.В. Сотникова // Молодой ученый. – 2017. – № 25. – С. 248. – Режим доступа: https://moluch.ru/archive/159/44850 (дата обращения: 04.09.2020).
2. Федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» от 13.07.2015 № 218-ФЗ Редакция от 25.12.2018 (в ред. от 31.07.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182661 (дата обращения: 04.09.2020).
3. Серова О.А. О проблеме оценки нотариусами дееспособности гражданина [Электронный ресурс] / О.А. Серова // Нотариус. – 2016. – № 3. – С. 18. – Режим доступа: http://отрасли-права.рф/article/20873 (дата обращения: 04.09.2020).
4. Хорозов Д.В. Недействительные сделки с пороком субъектного состава: проблема определения дееспособности граждан – участников гражданско-правового оборота [Электронный ресурс] / Д.В. Хорозов // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 10-2. – С. 82. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_27162418_27314126.pdf (дата обращения: 04.09.2020).
5. Фролова Д.В. Проблемы выявления дееспособности в профессиональной деятельности нотариуса [Электронный ресурс] / Д.В. Фролова. – Режим доступа: http://notariat-penza.ru (дата обращения:04.09.2020).

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Капацинская Е.Н., к.э.н., доцент, Суковатова О.П., к.э.н., доцент, Чернобродова Л.А., к.э.н., доцент
Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф.Уткина, г. Рязань

В современных условиях установлена взаимосвязь между качеством человеческого потенциала и уровнем инновационного развития экономики. Проблема человеческого капитала исследуется под углом зрения его воздействия на социально-экономическое и инновационное развитие. Акцентируется внимание на субъекте инновационной деятельности, влиянии творческих способностей личности на инновационное развитие экономики, на формирование и использование человеческого капитала.

В связи с этим секторам, формирующим человеческий капитал, и, прежде всего, сфере образования, уделяется особое внимание. Ключевыми задачами системы образования, декларируемыми государством, являются:

- внедрение новых методов и технологий обучения;
- создание современной и безопасной цифровой образовательной среды;
- формирование системы непрерывного образования для работающих граждан и приобретение новых профессиональных навыков.

Качество человеческого капитала становится главным фактором развития экономики на всех уровнях управления. Важную роль в этой системе выполняет мезоуровень экономики, обеспечивающий подготовку кадров для социально-экономического и инновационного развития региона.

На пути решения этой задачи возникают объективные проблемы. Проблемы актуальны для многих регионов страны и кроются в растущей дистанции между системой образования и ожиданием работодателя, в диспропорции формирования и эффективности использования человеческого капитала.

Для многих регионов, включая Рязанскую область, важной проблемой остается отток кадров, влекущий за собой постоянное сокращение численности населения Рязанской области. Так, порядка 30% специалистов, выпускаемых организациями высшего и среднего профессионального образования Рязанской области, не остаются работать в регионе потому, что не находят приемлемой для себя формы деятельности или достойного вознаграждения.

Рязанская область провозгласила курс на цифровизацию экономики как форму инновационного развития. Разработана концепция инновационного развития региона, продолжается формирование инновационной инфраструктуры, реализуется система поддержки научно-технических разработок и перспективных идей. Однако не полностью решены проблемы перехода промышленности региона на новый технологический уровень. Уровень технологического и инновационного развития, инновационный потенциал региона, обеспечивающий рост производительности труда, не в полной мере отвечают на современные вызовы.

Для определения инновационного потенциала Рязанской области приведем статистические данные о величине и динамике показателей инновационного развития (таблица 1).

Таблица 1

Показатели уровня инновационного развития Рязанской области [1; 3; 4]

Годы	Доля инновационной продукции в общем объеме, %	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	Объем внутренних затрат на исследования и разработки, млн руб.	Доля затрат на исследования и разработки, в % к ВРП
2010	3,3	2373	1169,6	0,65
2011	3,6	2265	1109,3	0,52
2012	2,8	2391	1202,4	0,47
2013	2,8	2440	1400,7	0,50
2014	3,2	2525	1472,4	0,50
2015	3,5	3100	2206,9	0,68
2016	6,2	2718	2026,2	0,61
2017	6,8	2461	1 594, 4	0,44
2018	5,8	2516	1 965, 1	0,51
2019	9,7	–	–	–

Из таблицы 1 следует, что в Рязанской области отсутствует устойчивый рост объёма инновационной продукции в общем объёме продукции предприятий региона, численности персонала, занятого исследованиями и разработками, а также внутренних затрат на исследования и разработки. Наблюдается некоторое снижение доли затрат на исследования и разработки в процентах к ВРП.

Определим, какое положение занимает Рязанская область среди регионов ЦФО по степени инновационной активности.

В этих целях рассмотрим представленную на рисунке 1 динамику численности предприятий регионов ЦФО, выполняющих исследования и разработки, за период с 2000 по 2018 гг.

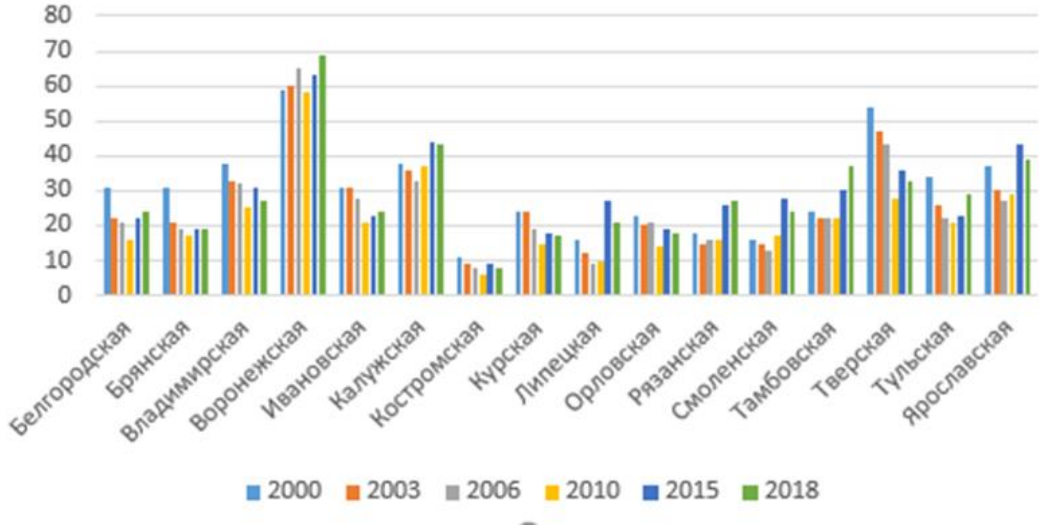


Рис. 1. Число предприятий в регионах ЦФО, выполняющих исследования и разработки (за исключением Москвы и Московской области)

Анализ полученных данных позволяет сделать следующие выводы: наиболее активными субъектами инновационного развития, выполняющими исследования и разработки, являются Воронежская, Тверская, Калужская, Владимирская, Ярославская области.

Рязанская область занимает пятнадцатое место, опередив лишь Костромскую, Курскую и Орловскую области.

В настоящее время по сравнению с 2000 г. многие регионы сократили количество предприятий, выполняющих исследования и разработки.

Лидерами в Центральном федеральном округе по этому показателю на протяжении уже многих лет продолжают оставаться г. Москва и Московская область.

Для более глубокого исследования инновационной активности в регионах, анализа инновационного предпринимательства использована методика, предложенная Н.Г. Стерховой.

В соответствии с данной методикой рассчитываются три показателя инновационной активности бизнеса: экстенсивный, интенсивный и интегральный.

Экстенсивный коэффициент инновационной активности бизнеса определяется по формуле:

$$К_{экс} = Т_{ин} / Т_{сов} \times 100\% \quad (1)$$

где $К_{экс}$ – доля предприятий, занимающихся исследованиями и разработками, в общем их числе;

$Т_{ин}$ – число предприятий, занимающихся исследованиями и разработками;

$Т_{сов}$ – общее число предприятий и организаций.

На основе данной расчетной формулы был определен экстенсивный коэффициент инновационной активности бизнеса регионов Центрального федерального округа за период 2000–2018 гг. Полученные результаты графически представлены на рисунке 2.

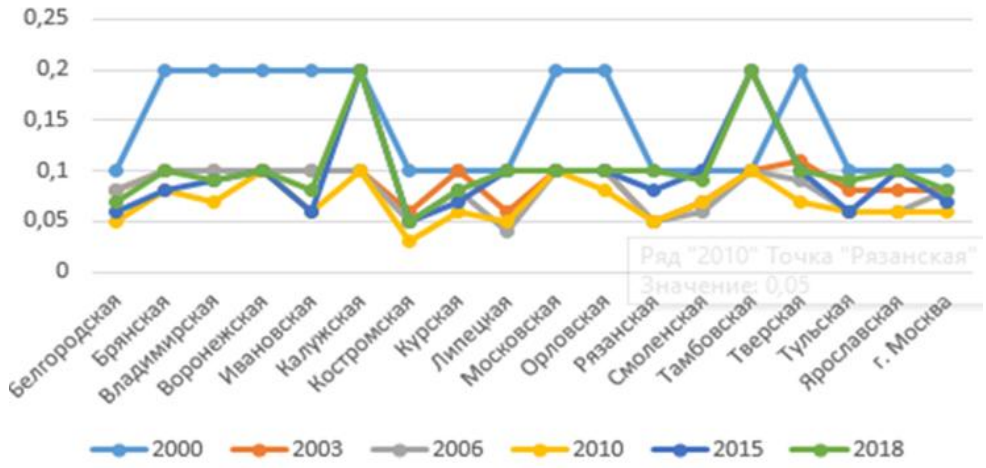


Рис. 2. Экстенсивный коэффициент инновационной активности бизнеса в регионах Центрального федерального округа

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы:

1. В большинстве регионов ЦФО наблюдается снижение экстенсивного коэффициента инновационной активности бизнеса.

2. Максимальное значение показателя удельного веса предприятий, занимающихся исследованиями и разработками, имеют следующие регионы ЦФО: Брянская, Воронежская, Калужская, Московская, Орловская, Тверская Тамбовская области.

3. Рязанская область несколько отстает от перечисленных субъектов и находится почти на одном уровне с Липецкой областью.

Интенсивный показатель инновационной активности бизнеса определяется по формуле:

$$К_{инт} = Q_{иннов} / Q_{сов} \times 100\% \quad (2)$$

где $К_{инт}$ – доля инновационной продукции в ее общем выпуске;

$Q_{иннов}$ – объем инновационной продукции;

$Q_{сов}$ – совокупный объем производства отрасли.

Результаты расчета интенсивного коэффициента инновационной активности бизнеса регионов ЦФО представлены на рисунке 3.

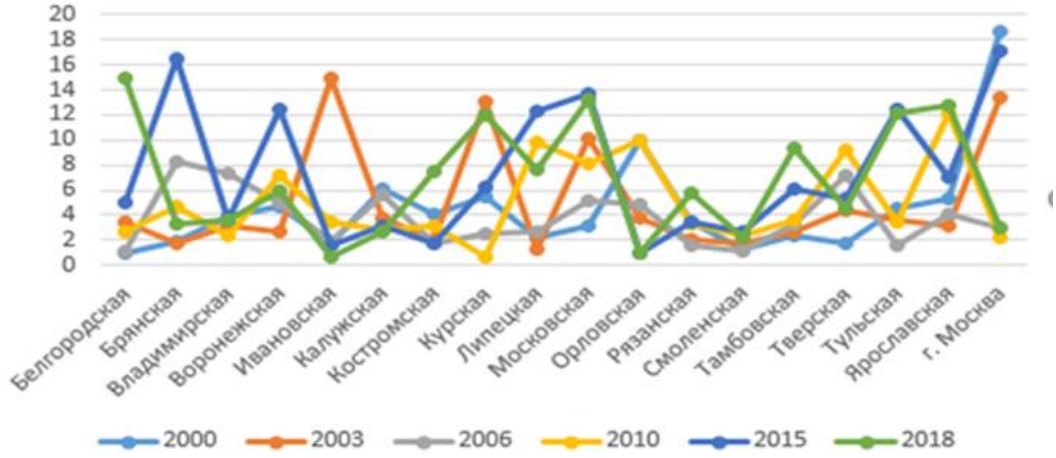


Рис. 3. Интенсивный коэффициент инновационной активности бизнеса регионов ЦФО

Оценка результатов проведенного исследования позволяет выделить регионы с повышенным значением интенсивного коэффициента инновационной активности бизнеса. К ним относятся следующие: Московская, Ярославская, Белгородская, Воронежская, Тульская области, город Москва.

В Рязанской области наблюдается более низкое, но растущее значение данного показателя.

Низкие значения коэффициента имеют только Смоленская и Ивановская области.

В 2018 г. самое высокое значение интенсивного коэффициента инновационной активности бизнеса имело место в Московской области (13,2%), самое низкое значение – в Ивановской области (0,6%).

Интегральный коэффициент является обобщающим показателем инновационной активности бизнеса и рассчитывается по формуле:

$$К_{интег} = \sqrt{К_{инт} \times К_{экст}}. \quad (3)$$

Результаты расчета интегрального коэффициента инновационной активности бизнеса регионов Центрального федерального округа за период 2000–2018 гг. представлены на рисунке 4.

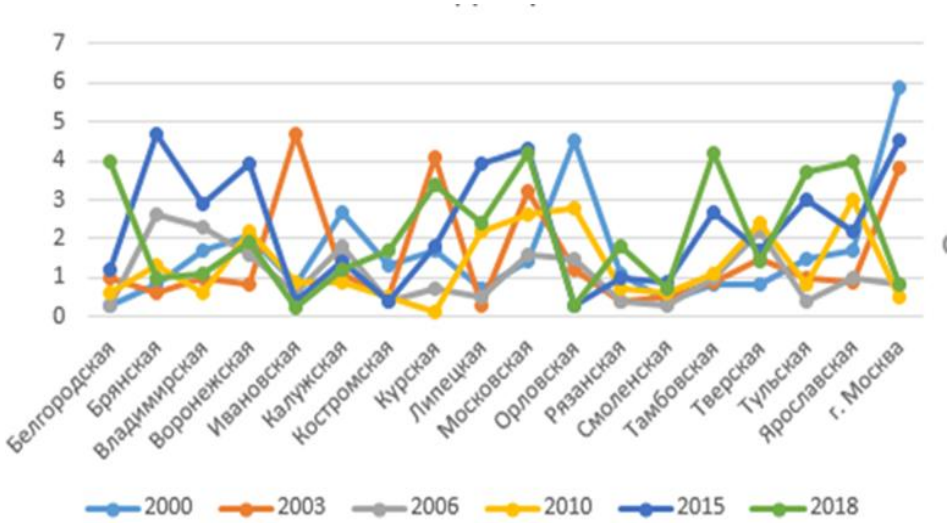


Рис. 4. Интегральный коэффициент инновационной активности бизнеса регионов ЦФО

Результаты расчета свидетельствуют о том, что самый высокий интегральный коэффициент инновационной активности бизнеса в ЦФО имеют следующие регионы: г. Москва, Московская, Воронежская, Тамбовская, Ярославская области. Наихудшая ситуация складывается в Смоленской области. Ситуация в Рязанской области неблагоприятна, однако имеет место положительная тенденция его увеличения.

На основе проведенных расчетов осуществлено ранжирование регионов ЦФО. Ранжирование позволило определить, что Рязанская область в 2018 г. занимала 9 место в системе регионов ЦФО по данному показателю (рисунок 5).

Оценка инновационной активности бизнеса в регионах ЦФО по методике Н.Г. Стерховой была дополнена оценкой Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий.

Было установлено, что результаты оценки инновационной активности регионов, проведенной по методике Н.Г. Стерховой, коррелируют с данными Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий и свидетельствуют о

том, что Рязанская область относится к регионам с умеренным уровнем инновационной активности и находится на 47 месте из 83 субъектов РФ [2].

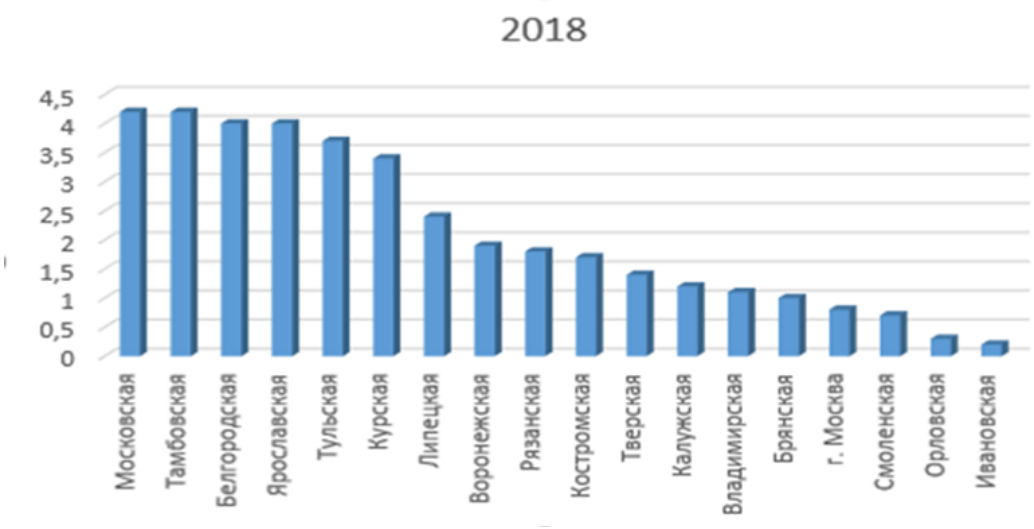


Рис. 5. Ранг регионов ЦФО по инновационной активности бизнеса, 2018 г.

Кроме того, отмечается неразрывная связь между уровнем инновационной активности и социально-экономическим развитием региона.

В современных условиях среди факторов социально-экономического развития, влияющих на инновационное развитие региона, справедливо выделяется человеческий капитал. Большое значение имеет концентрация человеческого капитала в регионе.

Данные Докладов о человеческом потенциале на протяжении многих лет характеризуют Рязанскую область как регион с высоким показателем ИЧР. Статистические данные показывают увеличение численности работников с высшим образованием с 18,8% до 30,6%, значительный рост числа работников с начальным профессиональным образованием с 14 до 23,7%, преобладание работников со средним профессиональным образованием. Однако, исследования ряда авторов свидетельствуют о том, что при достаточно высоком уровне человеческого потенциала, эффективность его использования недостаточна.

В Стратегии социально-экономического развития Рязанской области до 2030 года формирование человеческого капитала рассматривается как приоритетное направление развития. Согласно Стратегии, акцент делается на формирование человеческого капитала. Создание условий для формирования человеческого капитала обеспечивают такие сферы как: здравоохранение, физкультура и спорт, дошкольное, общее и профессиональное образование, наука. Однако Стратегия не акцентирует внимания на эффективности использования человеческого капитала. Таким образом, внесистемный подход, недостаточная связь между формированием и использованием человеческого капитала ведет к дальнейшему снижению эффективности воздействия фактора человеческого капитала на инновационное развитие региона.

Считаем, что усиление взаимосвязи между процессами формирования и использования человеческого капитала, создание условий для повышения эффективности его использования будет способствовать повышению степени инновационного развития региона и позволит Рязанской области занять достойное место среди других регионов ЦФО.

Литература

1. ЕМИСС государственная статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fedstat.ru/indicator/33383 (дата обращения: 08.05.2020).
2. Стратегия инновационного развития Рязанской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docplayer.ru/44311034-Strategiya-innovacionnogo-razvitiya-ryazanskoy-oblasti.html (дата обращения: 09.06.2020).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gks.ru/folder/14477?print=1 (дата обращения: 08.05.2020).
4. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gks.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm (дата обращения: 08.05.2020).
5. Рубина Р.Я. Механизм реализации инновационной стратегии развития экономики / Р.Я. Рубина, А.Г. Рубин // Стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты: монография / Под ред. В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. – Краснодар, 2014. – С. 40–77.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Маслова Е.Ю., преподаватель, Гриневич Я.А., студент,
Денисенко В.А., студент
Филиал Кубанского государственного университета в г. Новороссийске,
г. Новороссийск

Безопасность благосостояния страны зависит от того, способна ли экономическая система государства противостоять негативным внешним факторам (внешним воздействиям и угрозам, которые могут прийти как изнутри страны, так и извне).

Согласно общепринятому определению: «безопасность – это защищённость личности, общества, государства и организации от внешних и внутренних опасностей, угроз, которые могут нанести данным субъектам существенный ущерб». Экономическая безопасность является достаточно острой проблемой для каждой страны.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая безопасность государства – положение устойчивого равновесия национальной экономики, обладающее способностью анализировать и своевременно реагировать на любые внешние и внутренние дестабилизирующие факторы, и риски, отстаивать экономические интересы страны на мировой арене.

Специфика российской национальной системы хозяйствования позволяет сделать вывод об основных дестабилизирующих факторах, которые способны нанести существенный урон экономической безопасности личности, а также влияющим на её развитие, к ним можно отнести следующие (рисунок 1):

Исходя из мировой практики можно сделать вывод, что наибольшего успеха достигаю те страны или отдельные компании, которые используют для развития модель социально-экономического развития, в основе которой лежит человеческий фактор. Фактически – это означает, что инвестиции в человека превышают инвестиции в машины и оборудование. Формирование человеческого капитала происходит в том числе благодаря инвестициям в повышение уровня жизни населения и качества её жизни, в том числе в воспитание, образование, здоровье, знания, предпринимательские способ-

ности, информационное обеспечение, безопасность, в том числе экономическую. Кроме того, инвестиции так же вкладываются в науку, культуру и искусство.

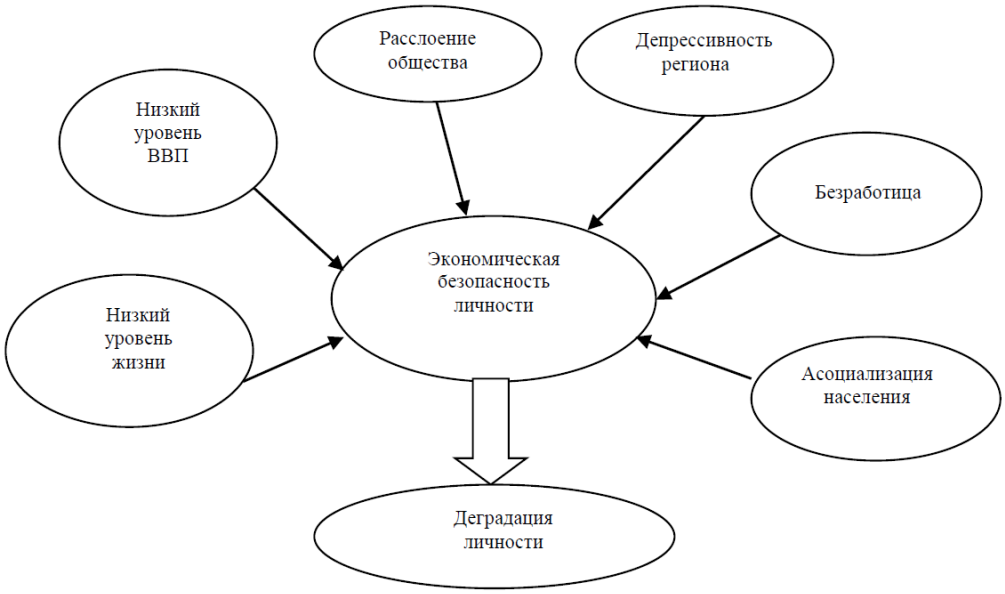


Рис. 1. Дестабилизирующие факторы личности

Для противодействия вызовам и угрозам была разработана стратегия экономической безопасности Российской Федерации до 2030 года, согласно которой развитие человеческого капитала было определено в качестве одного из основных направлений государственной политики. Несомненно, важнейшим фактором обеспечения экономической безопасности в современных условиях является человеческий капитал.

Такой термин, как «человеческий капитал» появился в науке благодаря лауреату Нобелевской премии Теодору Шульцу. Его понятие подразумевало под собой приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями (рисунок 2) [4].

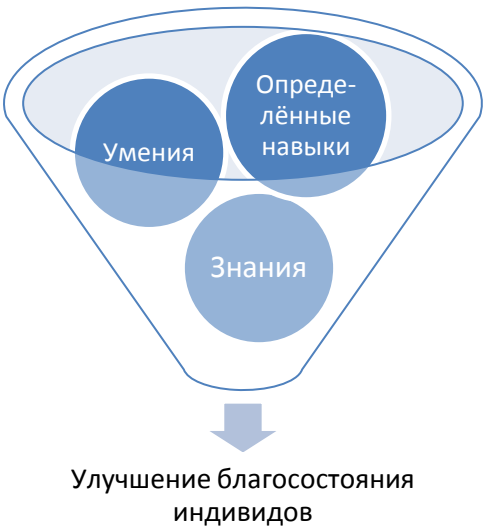


Рис. 2. Навыки, составляющие человеческий капитал

В наши дни данный термин используется многими учёными и в разных сферах, в результате чего существует множество различных определений (таблица 1).

Таблица 1

Определения понятия «Человеческий капитал»

Учёный	Понятие
«Современный экономический словарь»	Капитал (от лат. Capitalis – главный) в широком смысле – это всё, что способно приносить доход, или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг. В более узком смысле – это вложенный в дело, работающий источник дохода в виде средств производства (физический капитал).
Г. Беккер	Совокупность врождённых способностей, приобретённых навыков, знаний и мотиваций, которые воплощены в человеке, используемые им для производства товаров и услуг. Первый рассмотрел понятие человеческого капитала на микроуровне.
С 1990 – х годов, отдельные аспекты теории человеческого капитала, его структуры, формирования и развития, стали активно исследоваться и отечественными учёными. Такими как:	
С.А. Дятлов	Накопленный в результате инвестиций определённый запас здоровья, знаний, способностей, навыков и мотиваций человека, которые целесообразно им используются в определённой сфере общественного воспроизводства и способствуют росту его доходов, увеличению производительности труда и эффективности производства [2].
А.И. Добрынин (и его соавторы)	Человеческий капитал – воплощённый в человеке запас знаний, способностей, навыков и мотиваций, сформировавшийся на основе накопленных затрат на образование, здравоохранение, специальную подготовку и миграцию рабочей силы [1].
И.А. Никитин и В.И. Романчин	Человеческий капитал – это определённый запас знаний, навыков, способностей, мотиваций и здоровья человека, сформированный в результате инвестиций и целесообразно использующийся в процессе труда для роста доходов человека, предприятия, государства [6].

В связи с большим количеством определений термина «человеческий капитал» можно выделить основной комплекс компонентов, которые формируют структуру человеческого каптала. А.А. Ермоленко предлагает следующий комплекс компонентов: (рисунок 3) [3].

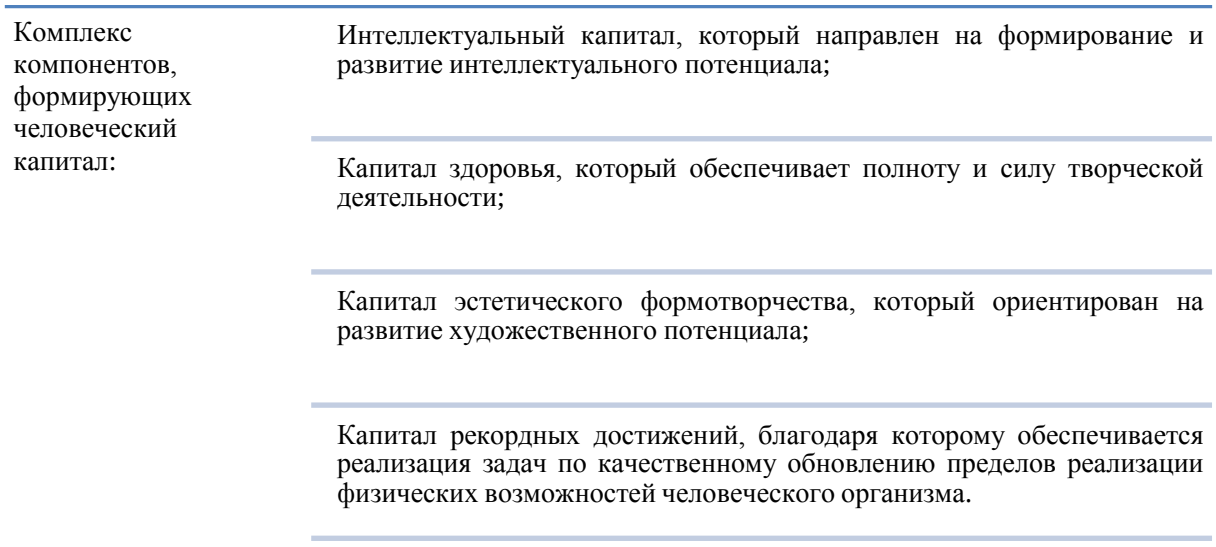


Рис. 3. Комплекс компонентов, которые формируют человеческий капитал

Сейчас вопросами по изучению человеческого капитала занимаются социологи, экономисты и психологи на трех уровнях (рисунок 4):

– на микроуровне – на уровне отдельного человека, где человеческий капитал формируется на основе приобретенных индивидуальных знаний и навыков, полученных человеком через образование, профессиональную подготовку и практический опыт;

– на мезоуровне – на уровне организаций и предприятий, где персонал получает специальные практические навыки и развивает свои совокупные профессиональные способности;

– на макроуровне – на государственном уровне, когда человеческий капитал формируется и расширяется за счет инвестиций в отраслевые структуры - образование, науку, здравоохранение, экологию, культуру и др. На этом уровне накопленный интеллектуальный ресурс является существенной частью национального богатства страны.

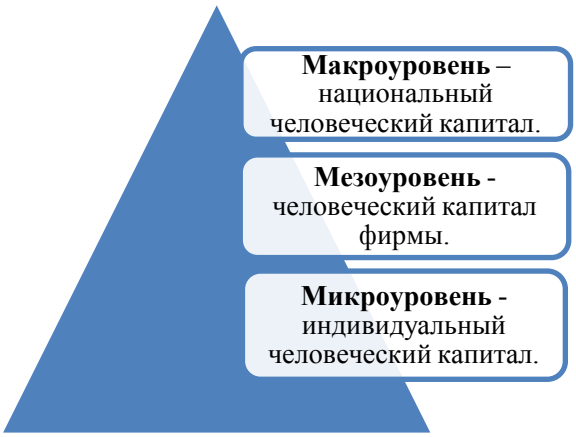


Рис. 4. Уровни формирования человеческого капитала

Что касается масштабов человеческого капитала, то речь идет, прежде всего, об общей численности населения и его возрастной структуре (таблица 2).

Таблица 2

Характеристика демографической ситуации в России за период 2016–2018 гг.

Показатели	Периоды		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность населения всего, тыс. чел.	146,8	146,9	146,8
Из общей численности населения – население в возрасте, тыс. чел: моложе трудоспособного возраста	26895	27254	27430
в трудоспособном возрасте	83224	82264	81362
старше трудоспособного возраста	36685	37362	37989
Естественный прирост, убыль (-) населения	–0,01	–0,9	–1,6
Миграционный прирост, убыль (-) населения	1,7	1,8	1,4

Последние годы в России демографическая ситуация имеет положительную тенденцию к увеличению численности населения. Тем не менее, рост населения сопровождается снижением рождаемости, что привело к естественной убыли населения. Это обстоятельство может оказать негативное влияние на население России в будущем,

снизив его потенциал. При распределении населения по возрастным группам наблюдается отрицательная динамика численности трудоспособного населения. Вместе с тем, демографическую ситуацию усугубляет старение населения, о чем свидетельствует увеличение числа людей старше трудоспособного возраста.

Миграционная политика в отношении мигрантов не позволит принципиально решить проблему трудовых ресурсов поскольку иммигранты замещают в российской экономике места не самые передовые технологически (почти 80% их занято в сельском и лесном хозяйстве, торговле, строительстве и на транспорте). Вышеперечисленные демографические процессы и определили динамику численности рабочей силы, так за последние три года произошло ее снижение.

По состоянию на 2019 год численность постоянного населения России составила 146,7 млн человек. С начала 2019 года (январь–сентябрь) численность уменьшилась на 43,7 тыс. человек (0,03%) (по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года снизилась на 83,5 тыс. человек (0,06%). За первые девять месяцев число новорожденных в России снизилось по сравнению с 2018 годом (январь–сентябрь) на 94,4 тысячи – с 1,21 миллиона до 1,1156 миллиона. За тот же период умерли 1,3525 млн. человек, как следствие естественная убыль населения – 236,9 тыс. человек. Согласно данным Росстата, основную часть потерь в демографической области (81,6%) компенсировал приток мигрантов в страну.

Число зарегистрированных безработных, согласно статистике, также сокращается, но образовательная структура безработных меняется в сторону людей с высшим образованием (таблица 3). Это объясняется, во-первых, сменой требований к тем, кто уже имеет образование, во-вторых, изменением спроса российской экономики на высококвалифицированные кадры, в-третьих, неудовлетворительным качеством и структурой образования, которое не направлено на овладение прикладными навыками, и, в-четвертых, дисбалансом на рынке труда. В I квартале 2019 года численность рабочей силы снизилась почти на 0,8 млн человек в сравнении с соответствующим кварталом 2018 года и достигла 75 млн человек.

Таблица 3

Численность рабочей силы в России за период 2016–2018 годы, тыс. чел.

Показатели	Периоды		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность рабочей силы, всего	76588	76636	76109
в т. ч. мужчины	39433	39470	39210
женщины	37155	37166	36899
Безработные, всего	4264	4243	3967
в т. ч. мужчины	2296	2269	2102
женщины	1968	1975	1865

Статистика по здравоохранению и уровню жизни населения (таблицы 4, 5) не способствует выводам относительно качественного развития человеческого капитала. Так, при незначительном снижении числа выявленных заболеваний населения впервые отмечается рост заболеваний, относящихся к эндокринной системе, системе кровообращения, увеличение числа новообразований.

Таблица 4

Показатели заболеваемости в России за период 2016–2018 гг., всего тыс. чел.

Показатели	Периоды		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Все болезни, выявленные впервые	115187	114382	114841
в т. ч. новообразования	1668	1674	1705
болезни эндокринной системы, расстройств питания и нарушения обмена веществ	1953	2038	2050
болезни системы кровообращения	4649	4706	4784

По объему ежегодных государственных и частных расходов на здравоохранение Россия находится на уровне развивающихся стран (в России они в последние годы – 5–6% ВВП, в Бразилии – 8–9%, в Индии – 4%, в Китае – 5%), но значительно отстает от уровня развитых стран (Канада – 10% ВВП, Франция и Германия – 11%).

Таблица 5

Индикаторы уровня жизни населения России за период 2016–2018 гг.

Показатели	Периоды		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (в текущих ценах), млрд руб.	50096	51972	55163
Средние денежные доходы населения (в мес. руб.)	30467	30747	31422
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	96,8	94,2	98,8

В отношении показателей уровня жизни населения за анализируемый период выявлен рост денежных доходов населения. В то же время в динамике реальных располагаемых доходов населения наблюдается отрицательная динамика, что свидетельствует о снижении уровня покупательной способности населения.

Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод, что в ближайшее время на развитие человеческого капитала будут влиять следующие негативные факторы: ухудшение демографической ситуации, показателей здоровья, качества образования, углубление социальной дифференциации в обществе и снижение качества жизни.

Поэтому чтобы преодолеть критическую ситуацию в сфере человеческого капитала и обеспечить экономическую безопасность, следует проводить мероприятия превентивного характера, направленные на создание условий, которые бы обеспечивали более высокий уровень жизни и развитие человеческого капитала. К ним относятся, прежде всего, снижение уровня напряженности на рынке труда; содействие эффективному трудоустройству и мобильности трудовых ресурсов; совершенствование системы образования и повышение его качества; снижение уровня дифференциации собственности в обществе и бедности; расширение доступа населения к качественному и бесплатному медицинскому обслуживанию.

На сегодняшний день большую долю совокупного богатства России по данным Всемирного банка занимает человеческий капитал – 68% [8]. Результат нашей страны находится на уровне средних показателей стран региона Европы и Центральной Азии и занимает третье место в мире по показателю среди стран со схожим уровнем доходов. За 10 лет показатель Российской Федерации увеличился на 6 процентных пунктов в основном это произошло за счет улучшения показателей состояния здоровья детей и

взрослых, и высоких оценочных баллов по общему среднему образованию (выше, чем во многих странах с более высоким уровнем доходов). Однако в абсолютном выражении показатели здоровья в России все еще хуже, чем в среднем по миру.

В качестве решения проблемы ухудшения показателей по человеческому капиталу может выступить увеличение инвестиций в человеческий капитал, которое может осуществляться как частными предпринимателями, так и государством. Однако для обычных предпринимателей такие инвестиции слишком рискованны, поскольку в случае увольнения сотрудника они теряются, а значит, основной субъект инвестирования в человеческий капитал – это государство.

Существует несколько возможностей укрепить человеческий капитал в России, например, такие как:

– разработка комплексной программы финансирования и стимулирования роста величины российского человеческого капитала;

– осуществление декриминализации России;

– кардинальное увеличение прямых государственных и частных инвестиций в человеческий капитал;

– ускоренное создание национальной инновационной венчурной системы.

Человеческий капитал является одним из главных факторов развития мировой экономики и общества. Революционные изменения всегда осуществлялись на базе накопленного человеческого капитала. С его помощью развивается образование и наука, совершается очередной скачок в развитии человечества. Следовательно, из этого можно сделать вывод, что обеспечить экономическую безопасность России на должном уровне при отсутствии существенного повышения качества человеческого капитала во всех направлениях невозможно.

Литература

1. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999.
2. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала / С.А. Дятлов. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996. – С. 22.
3. Ермоленко А.А. Человеческий капитал / А.А. Ермоленко, А.А. Ермоленко // Научная мысль Кавказа. – 2008. – № 3.
4. Медведева О.В. Человеческий капитал: понятие, структура и основные характеристики [Электронный ресурс] / О.В. Медведева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – № 7(41). – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/chelovecheskiy-kapital-ponyatie-struktura-i-osnovnye-harakteristiki.
5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., исправ. – М.: Инфра-М, 1999. – 479 с.
6. Романчин В.И. Человеческий капитал как основополагающий фактор эффективного антикризисного управления [Электронный ресурс] / В.И. Романчин, И.А. Никитин. – Режим доступа: http://www.pandia.ru/plproject.ru/part08-014.php.
7. Официальный сайт Минэкономразвития России – Прогноз долгосрочного социально – экономического развития РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf.

8. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/human-capital.

9. Берлин С.И. О целесообразности введения курортного сбора в Российской Федерации / С.И. Берлин, Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2017. – № 1. – С. 126–131.

10. Симонян Г.А. О влиянии пандемии коронавируса на туризм / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2020. – № 2. – С. 158–164.

11. Шевченко А.И. К вопросу об организационно-правовом обеспечении трудовой занятости людей с ограниченными возможностями / А.И. Шевченко // Общество и право. – 2014. – № 1(47). – С. 282–285.

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Наркевич С.Р., студент, Суковатова О.П., к.э.н., доцент
Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

На современном этапе человеческого развития стратегической целью функционирования национальных экономик большинства развитых стран является достижение высокого уровня жизнеобеспечения человека. Наиболее важными проблемами являются:

- проблемы социального прогресса человечества;
- повышение благосостояния людей;
- развитие общества как главная цель экономического роста.

Вышеперечисленные проблемы говорят о несомненном приоритете социальной сферы в деятельности правительств стран мира.

В нашей стране основная работа в решении социальных проблем возложена на органы государственной власти субъектов федерации и органы местного самоуправления. Вышеперечисленные органы должны разрабатывать и реализовывать мероприятия, обеспечивающие поддержание общенациональных стандартов жизни населения и выполнение социальных обязательств на всей территории страны с учетом территориальных особенностей [1]. При разработке мероприятий в области социальной политики в каждом отдельном российском регионе требуется глубокий анализ локальных факторов, а также изучение и оценка параметром человеческого развития которыми необходимо управлять. В данном случае речь идет о показателе качества жизни населения как основной оценке формирования и развития человеческого потенциала.

Качество жизни как социально-экономическая категория является предметом исследования на протяжении XX – начала XXI вв. Данным вопросам посвящены работы как экономистов и социологов, так и психологов, врачей, политиков, экологов, математиков. Эти вопросы волнуют и рядовых граждан [2].

Существенным достоинством показателя качества жизни является возможность анализа динамики изменений за отдельные периоды, когда ведутся наблюдения. Это нужно для того, чтобы показать вектор развития общества.

На сегодняшний день существует 5 общих научных подходов к исследованию уровня и качества жизни населения [5]:

1) философский;

2) экономический;
3) экологический;
4) психологический;
5) медицинский.

Сущность данных подходов, представители и их взгляды представлены в таблице 1 [5].

Таблица 1

Основные теоретические подходы к исследованию качества жизни

Подход	Представители	Основные взгляды
Философский	А.Мишелл, С. Маккол, Н.М.Римашевская, И.В. Бестужев-Лада	Качество жизни – удовлетворенность индивидуума уровнем реализации духовных и культурных потребностей, своей жизнедеятельностью в условиях социума. В данном подходе качество жизни связано с духовностью, нравственностью, образованностью, справедливостью и счастьем.
Экономический		Качество жизни – отражение материального уровня благосостояния субъекта. Качество жизни – это способность человека воспроизводить и увеличивать свой материальный достаток.
	С.А. Айвазян, Р. Арона, Д. Белл, Дж. Гэлбрейт, П. Дракера, Ж. Фурастье	Оптимистический подход: 1) переход к обществу нового качества жизни возможен только на основе научно-технического прогресса; 2) существует связь между качеством жизни населения и уровнем экономического развития.
	Т. Адорно, Г. Маркузе, Л. Мэмфорд, Ф. Розак, Б. Скинер, Ю. Хабермас	Пессимистический подход: Экономический рост, ухудшая состояние окружающей среды, оказывает отрицательное воздействие на жизнь человека. В данном случае человечество должно замедлить или остановить экономический рост и сократить потребление материальных благ.
Экологический	У. Бек, Д.М. Гвишиани, В.И. Данилов-Данильян, Н.Н. Моисеев и др.	Качество жизни – создание таких условий, при которых не ухудшается состояние окружающей среды и сохраняются природные ресурсы. Экономический рост, не согласованный с законами природы, приведет к исчерпанию ресурсов и гибели человечества. Выход из данной ситуации будет в восстановлении равновесия между природой и человеком.
Психологический	А. Кэмбелл, П. Конверс, К. Роджерс, Э. Фромм и др.	Качество жизни – субъективная удовлетворенность человека жизнью, которая выражается в его оценке уровня и степени реализации потребностей, с учетом объективных оценок состояния окружающей среды и качества жизни, которые отражаются на поведении человека в обществе.
Медицинский	Всемирная организация здравоохранения, Кирой В.Н., Шевченко Ю.Л., Лысенков С.П.	Качество жизни – сохранение и воспроизводство жизни и здоровья человека за счет пропаганды здорового образа жизни, развитии здравоохранения, реформирования системы первичной медицинской помощи.

Методология оценки качества жизни населения является важным аналитическим инструментом государственной политической деятельности и дает возможность:

1) установить ориентиры будущей социально-экономической политики государства;

2) осуществлять анализ текущего уровня социально-экономического развития страны;

3) производить оценку уровня бедности;

4) проводить межрегиональные сопоставления уровня и качества жизни населения.

Существуют следующие показатели для расчета индекса качества жизни населения [2]:

1. Здравоохранение. На 10000 человек: численность врачей и среднего медицинского персонала, заболеваемость (зарегистрировано больных с диагнозом, которые установлены впервые в жизни). На 1000 человек: смертность, в том числе в возрасте до 1 года родившихся живыми. А также число больничных коек и мощность амбулаторно-поликлинических учреждений.

2. Образование. На 10000 человек: число государственных дневных общеобразовательных учреждений, численность учащихся дневных общеобразовательных учреждений, численность учащихся в учебных учреждениях начального профессионального образования, а также число детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях.

3. Культура. На 1000 человек: библиотечные фонды общедоступных библиотек, число посещений музеев, а также число посещений муниципальных библиотек на душу населения.

4. Материальное благосостояние. Средний размер назначенных месячных пенсий, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организации.

5. Коммуникации. Обеспеченность населения квартирными телефонными аппаратами сети общего пользования. На 1000 человек: обеспеченность собственными легковыми автомобилями, наличие общественного транспорта.

6. Экология. Загрязнение атмосферы от стационарных источников.

7. Потребление. Объем платных и бытовых услуг на душу населения.

8. Демография. Численность постоянного населения в трудоспособного возрасте, коэффициент естественного прироста населения, миграционного прироста населения и общие коэффициенты рождаемости.

9. Экономика территории. Объем производства промышленной продукции, сельскохозяйственной продукции, а также оборот розничной торговли на душу населения.

10. Жилищные условия. Средняя площадь помещений, приходящаяся на одного жителя, благоустройство жилого фонда системой водоснабжения и канализацией, а также газом и электричеством.

11. Безработица. Уровень зарегистрированной безработицы и затруднительное положение на рынке труда.

В настоящее время не существует единого подхода к оценке качества жизни населения. Качество жизни, с использованием разной методологии, оценивается структурами ООН; Всемирной организацией здравоохранения; International Living; Economic Intelligence Unit; Организацией экономического сотрудничества и развития; New

Economics Foundation; Wall Street Journal, а также целым рядом популярных СМИ, научных изданий, общественных, научных, консалтинговых организаций.

Основные международные индексы качества жизни населения приведены в таблице 2 [4].

Таблица 2

Общая характеристика международных индексов качества жизни

Название индекса	Организация, осуществляющая расчет	Индикаторы
Индекс качества жизни	International Living	прожиточный минимум; культура; экономика; окружающая среда; свобода; здоровье; благоустройство; безопасность и риск; климат.
Индекс качества жизни	Economic Intelligence Unit	здоровье; семейная жизнь; общественная жизнь; материальное благополучие; политическая стабильность и безопасность; климат и география; гарантия работы; политическая свобода; равенство полов.
Индекс измерения качества жизни	Организация экономического сотрудничества и развития	жилищные условия; доходы; занятость; образование; экология; здоровье; эффективность управления; общественная жизнь; безопасность; удовлетворенность условиями жизни; баланс между рабочим временем и отдыхом.
Индекс развития человеческого потенциала	ООН	продолжительность предстоящей жизни; грамотность населения; реальный ВВП на душу населения (в долларах США).
Индекс всемирного счастья	New Economics Foundation (NEF)	воздействие человека на природу («экологический след»); продолжительность жизни и удовлетворенность жизнью.
Индекс мятежности	Wall Street Journal	социальная несправедливость; склонность населения к бунту; «спусковой крючок».

Из вышесказанного следует, что понятие «качество жизни» многогранно. Оно не имеет общепринятой структуры и индикаторов расчета. Индикаторы расчета в первую очередь зависят от потребностей населения, которые тесно связаны с уровнем развития

определенной страны и региона, а также от возможности сбора истинной информации. Именно поэтому в разных международных индексах используются разные индикаторы и методы расчета.

В результате рассмотрения различных индексов качества жизни населения можно выделить следующие оцениваемые аспекты:

1) благосостояние, оцениваемое уровнями доходов;
2) уровень бедности;
3) динамика демографических процессов;
4) образованность населения;
5) здравоохранение;
6) инфраструктура, жилищные условия и благоустройство;
7) экология и ресурсы;
8) культура;
9) политическая и социальная стабильность.

Также хотелось бы сказать о том, что результаты, полученные в ходе расчетов индекса качества жизни, нельзя принимать в качестве абсолютно истинных. Статистические данные часто являются неточными, в силу несовершенства сбора информации или недостаточными (свою роль могут играть и методологические различия), а экспертные оценки являются субъективными по своей природе.

Самой известной и успешной попыткой оценки качества жизни является разработанный сотрудниками программы развития ООН (ПРООН) индекс развития человеческого потенциала. Данный индекс ежегодно рассчитывается для большинства стран мира и приводится в ежегодно опубликованных сборниках «Отчет о развитии человеческого потенциала» (Human Development Report). Данный индекс считается наиболее авторитетным и чаще всего цитируется в научной и популярной среде [6].

С 1990 года ООН публикует показатели ИРЧП по странам. Индекс может рассчитываться как для всей страны, так и для отдельных регионов, а также для этнических групп, мужчин, женщин и так далее. Данные расчетов публикуются в ежегодных докладах о развитии человека [6].

ИРЧП рассчитывается на основе трех аспектов [3]:

– долголетия, измеряемого как ожидаемая продолжительность жизни;

– достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения (вес 2/3) и совокупная доля учащихся, поступивших в учебные заведения (вес 1/3);

– уровня жизни, измеряемого на базе реального ВВП на душу населения (в долларах США).

Значения индекса заложены в границах от 0 до 1. В настоящее время выделяют 3 группы [4]:

1) высокий уровень развития – от 0,8 и выше;
2) средний уровень развития – от 0,5 до 0,8;
3) низкий уровень развития – ниже 0,5.

В первую группу в 2015 году входило 49 стран. Россия занимала 57 строчку с показателем 0,778. По итогам же 2019 года в первую группу входит уже 62 страны, а Россия занимает 49 строчку с показателем 0,824 [7]. Таким образом, с каждым годом ИРЧП растет у многих стран, и они входят в первую группу с высоким уровнем развития, в их числе и Россия.

Уровень развития человеческого потенциала воздействует на экономику, производство, а, следовательно, и на степень развития страны. В условиях современной ре-

альности человеческий потенциал можно назвать основным богатством и наиболее ценным ресурсом любого социума. А главным показателем социально-экономического прогресса являются достижения в области развития качества жизни населения и удовлетворения его потребностей.

Таким образом, человеческий потенциал – предмет многополярный, охватывающий собой все существующие сферы, которые затрагивают жизнедеятельность человека, и ни одна из сфер не может существовать без человеческого вмешательства. На развитие человеческого потенциала влияет множество факторов, однако наиболее важным является качество жизни, которое заключается в улучшение условий жизни населения, а также в создание благоприятной среды для беспрепятственного и непрерывного развития человеческого потенциала в стране.

Литература

1. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».
2. Методические вопросы оценки уровня и качества жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nntu.ru/frontend/web/ngtu/files/nauka/izdaniya/trudy/2014/01/243-252.pdf (дата обращения: 10.09.2020).
3. О методике оценки индекса развития человеческого потенциала и его использования в российских условиях. И.Н. Рубанов, В.С. Тикунов. Московский государственный университет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/o-metodike-otsenki-indeksa-razvitiya-chelovecheskogo-potentsiala-i-ego-ispolzovaniya-v-rossiyskih-usloviyah/viewer (дата обращения: 10.09.2020).
4. Оценка качества жизни с помощью международных индексов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sisupr.mrsu.ru/2012-1/PDF/stati/Muchkaeva_Chapaikina.pdf (дата обращения: 10.09.2020).
5. Проблемы измерения уровня и качества жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://socialworkstud.ru/lekczii-po-issledovanie-soczialno-ekonomicheskix-i-politicheskix-proczessov/290-problemy-izmereniya-urovnya-i-kachestva-zhizni-naseleniya.html (дата обращения: 10.09.2020).
6. Социологическое исследование. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/978/946/1223/Belyaeva_4.pdf (дата обращения: 10.09.2020).
7. NoNews. Справочник. Списки и рейтинги. Страны. Индекс человеческого развития (ИЧР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nonews.co/directory/lists/countries/index-human (дата обращения: 10.09.2020).
8. Симонян Г.А. Новые аспекты проблемы развития черноморских курортов бывшего постсоветского пространства / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2014. – № 2. – С. 142–147.
9. Симонян Г.А. О влиянии пандемии коронавируса на туризм / Г.А. Симонян, А.А. Сарян // Современная научная мысль. – 2020. – № 2. – С. 158–164.
10. Шевченко А.И. К вопросу об опыте реализации политики по отношению к человеку с ограниченными возможностями / А.И. Шевченко // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2014. – № 2. – С. 267–271.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Палаш С.В., к.э.н., доцент
Костромской государственный университет,
г. Кострома

В современной российской экономике для решения задач социально-экономического развития, в том числе развития и повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности отраслевых хозяйственных комплексов российской промышленности, широко используется программно-целевой подход, предполагающий планирование и реализацию государственных программ развития как федерального, так и регионального значения. Однако анализ научной литературы, нормативно-правового и методического обеспечения, отчетов о реализации государственных программ позволяет сделать вывод о наличии долгое время не решаемых проблем методологического, методического и практического характера, становящихся существенными препятствиями на пути к достижению поставленных Правительством РФ целей социально-экономического развития.

Среди методологических и методических проблем оценки эффективности государственных программ развития промышленности в РФ можно выделить три группы проблем: 1) методологические и методические проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов; 2) методологические и методические проблемы оценки эффективности государственных программ; 3) методологические и методические проблемы оценки эффективности государственных программ, имеющих своей целью структурные изменения.

В.Н. Лившиц и П.Л. Виленский [7] на основе экспертного анализа состояния расчетов эффективности инвестиционных проектов приводят перечень из 34 заблуждений методологического и методического характера, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов. В.Н. Лившиц, И.А. Миронова, А.Н. Швецов отмечают, что теория оценки эффективности инвестиционных проектов «может и должна в определенных аспектах различаться» в стационарной и нестационарной экономике [8].

Оценку современного состояния государственных программ находим у О.Б. Брагинского [5], Г.М. Татевосяна, С.В. Седовой, Р.Ш. Магомедова [10]. Авторы делают вывод «об отходе от использования системных принципов в практике государственного программирования», о том, что «государственные программы и инвестиционные проекты реализуются параллельно», об «отсутствии взаимодействия между государством и бизнесом», так как «все процедуры согласования разрабатываемого проекта ГП осуществляются только между органами исполнительной власти» [10], и называют «самой большой ошибкой в принятой в настоящее время методологии управления государственными программами» то, что инвестиционные проекты, как непосредственный объект финансирования, из программы исключены [5; 10].

Проблемы методологического характера формируются, не в последнюю очередь, благодаря известной институциональной неопределенности и, в свою очередь, выливаются в проблемы методического характера. Согласно ст. 28 ФЗ № 172-ФЗ, «7. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности реализации государственных программ Российской Федерации определяется Правительством Российской Федерации» [16]. Методика оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, приводимая и используемая в Сводных годовых докладах о ходе реализации и

оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2016, 2017, 2018 гг. [15], в известном смысле решает задачу оценки результативности госпрограммы, но не решает задачи оценки ее эффективности. Проанализируем, вытекает ли этот недостаток методики оценки эффективности реализации государственных программ из определения государственной программы, данной в Федеральном Законе.

Согласно ФЗ от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», «государственная программа Российской Федерации – документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации» [16].

Таким образом, в формулировке Федерального Закона государственная программа напрямую не называется «инвестиционным проектом». Но формулировка «комплекс планируемых мероприятий…», направленных на реализацию ключевых государственных функций, достижение целей социально-экономического развития и обеспечение национальной безопасности, в целом, не противоречит определению «проекта».

П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц и С.А. Смоляк приводят следующее определение проекта (как одно из нескольких): «Проект (projekt) – комплекс допустимых действий (работ, услуг, управленческих операций и решений, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) [6].

Таким образом, государственные программы по своей сути являются крупными проектами, направленными на решение важных народнохозяйственных задач. Экономический аспект проектного анализа связан с изучением влияния проекта на развитие соответствующего сектора народного хозяйства и страны в целом, т.е. общественной оценкой относящихся к проекту затрат и результатов. Известно, что для расчетов общественной эффективности необходимы специальные методы корректировки реальных параметров рыночной экономики. Когда проект оценивается с позиций общества (в рамках экономического анализа): 1) не учитываются внутренние взаимные (трансфертные) платежи (кредиты отечественных банков, дотации, субсидии, пенсии, стипендии и т.д.); 2) расчеты производятся по специальным «теневым» ценам; 3) корректируют время осуществления затрат; г) учитываются затраты, связанные с упущенными возможностями; д) учитываются «внешние эффекты». Переход от финансовых цен к экономическим требует использования специального «конверсионного фактора» [9].

Методика исчисления «конверсионного фактора» и практические примеры работы с ним приведены в публикациях Всемирного Банка [17; 18; 19]. В российской научной литературе также есть примеры расчетов общественной эффективности. В частности, Е.Р. Орлова и Р.Н. Сафин осуществляют оценку влияния эффекта изменения внутреннего спроса при реализации проекта создания импортозамещающего продукта [12], Д.С. Алексанов и Е.А. Яшкова адаптируют к российским условиям материалы Всемирного Банка по оценке общественной эффективности [3], и предлагают схему принятия решений о реализации проекта объединением предприятий, относящимся к вертикально-интегрированным структурам [4], Д.С. Алексанов и Е.И. Порфирьев рассматривают вопросы оценки инвестиционных проектов в отраслях, производящих продукцию для внутрифирменного использования (кормопроизводство предприятий АПК) [2], Д.С. Алексанов и В.М. Кошелев предпринимают попытку финансового измерения экологических выгод и их сравнения с затратами на реализацию проектов [1].

Необходимость использования в расчетах «теневых цен» в публикациях Всемирного Банка объясняется «провалами правительства», когда правительство вмешивается в экономику в «неоправданной», «неуместной» или «неоптимальной» формах, принимает решения о производстве и потреблении, которые не являются экономически эффективными [19]. Авторы W.A. Ward, B.J. Deren, E.H. D'Silva отмечают, что масштабные вмешательства правительства в экономику по политическим и иным соображениями приводят к «искажениям», в условиях которых становятся все более сложными рациональное планирование и оценка проектов. В качестве примера приводятся такие виды провалов правительства: 1) «пограничные искажения» (например, экспортные субсидии и запреты на импорт, которые, как правило, поддерживают завышенный обменный курс) и 2) «внутренние искажения (перекосы)» (например, закон о минимальной заработной плате, субсидируемая процентная ставка) [19]. Перечень приведенных W.A. Ward, B.J. Deren, E.H. D'Silva «искажений» связан с целями деятельности Всемирного Банка, а именно сравнением проектов в разных странах и выбором наиболее эффективного проекта. Согласно ФЗ № 172-ФЗ Правительство РФ, реализуя государственные программы, ставит несколько иные цели, чем Всемирный Банк: реализация ключевых государственных функций, достижение целей социально-экономического развития и обеспечение национальной безопасности. Конечно, достижение целей социально-экономического развития невозможно без реализации эффективных проектов. Но, поскольку цели Правительства РФ не совпадают с целями ВБ, должно быть, методология и методика ВБ применительно к оценке эффективности госпрограмм РФ нуждается в корректировке.

Не менее сложны для решения проблемы оценки эффективности государственных программ по реализации структурной промышленной политики [13]: 1) определение целевой структуры промышленного комплекса требует научного обоснования стратегических ориентиров структурной промышленной политики [14]; 2) целевая (планируемая) структура промышленности может формироваться (достигаться) как путем реализации эффективных проектов (эффективных госпрограмм) (с разными значениями показателей эффективности), так и путем реализации неэффективных (проектов) программ. Результаты оценки достижения целевой структуры промышленности и показателей эффективности государственной программы как инвестиционного проекта могут противоречить друг другу [13]; 3) в соответствии с Методическими рекомендациями [11], при расчете показателей общественной эффективности исключаются из притоков и оттоков по операционной и финансовой деятельности их составляющие, связанные с трансфертными платежами, при которых финансовые ресурсы передаются от одного участника проекта (включая государство) другому. Однако движение денежных потоков между участниками государственной программы отражает перераспределение между ними выгод и издержек и, в конечном итоге, оказывает воздействие на структуру экономики и промышленности, как ее подсистемы [13].

Для того, чтобы приблизиться к решению второй проблемы, автор предлагает рассматривать достижение целевой структуры промышленного комплекса как решение важной (значимой) народнохозяйственной задачи [13], а при оценке общественной значимости госпрограммы как инструмента структурной промышленной политики учитывать «стоимостную оценку последствий осуществления данного проекта…» [11], а также оценивать ущерб, который может наступить в случае отказа от реализации программ структурных изменений в промышленности [13].

Для решения третьей проблемы автор предлагает методику [13], отличающуюся использованием показателей объема, динамики денежных потоков и их соотношения

между управляемой и управляющей подсистемами, по отдельным инструментам и объектам управления. Анализ денежных потоков носит в этом случае межсубъектный характер и показывает влияние процесса перераспределения через механизм программы между участниками государственной программы на структуру промышленности, а также на структуру экономики.

Литература

1. Алексанов Д.С. Методы разрешения противоречий между экологической и экономической оценкой инновационных проектов / Д.С. Алексанов, В.М. Кошелев // Известия ТСХА. – 2012. – № 2. – С. 14–19.
2. Алексанов Д.С. Оценка эффективности проектов для нетоварных отраслей Д.С. Алексанов, Е.И. Порфирьев // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 289–295.
3. Алексанов Д.С. Оценка общественной эффективности инвестиционных проектов: опыт обучения / Д.С. Алексанов, Е.А. Яшкова // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 4. – С. 181–195.
4. Алексанов Д.С. Оценка реализуемости проектов для отраслевых структур Д.С. Алексанов, Е.А. Яшкова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 8-1(50). – С. 6–9.
5. Брагинский О.Б. Совершенствование государственных программ развития / О.Б. Брагинский, Г.М. Татевосян, С.В. Седова // Экономика и математические методы. – 2017. – Том 53. – № 4. – С. 3–12.
6. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учебное пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – 5-е изд. – М.: Поли Принт Сервис, 2015. – 1300 с.
7. Лившиц В.Н. О типовых заблуждениях при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов / В.Н. Лившиц, П.Л. Виленский // Экономика и математические методы. – 2014. – Том 50. – № 1. – С. 3–23.
8. Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов в различных условиях / В.Н. Лившиц, И.А. Миронова, А.Н. Швецов // Экономика в промышленности. – 2019. – Том 12. – № 1. – С. 29–43.
9. Лившиц В.Н. Проектный анализ: методология, принятая во Всемирном Банке / В.Н. Лившиц // Экономика и математические методы. – 1994. – Том 30. – № 3.
10. Магомедов Р.Ш. К вопросу о целостности системы управления государственными программами / Р.Ш. Магомедов // Теория и практика институциональных преобразований в России. Сборник научных трудов / Под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 37. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – С. 133–139.
11. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов: (вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.
12. Орлова Е.Р. Оценка общественной эффективности инвестиционных проектов в современной России / Е.Р. Орлова, Р.Н. Сафин // Труды ИСА РАН. – 2011. – Том 61. – № 3. – С. 53–64.
13. Палаш С.В. Методика оценки экономических эффектов государственных программ как инструментов структурной промышленной политики / С.В. Палаш / Экономика и предпринимательство. – № 4. – 2019. – С. 574–581.

14. Палаш С.В. Формирование системы стратегических ориентиров структурной промышленной политики / С.В. Палаш // Экономика и предпринимательство. – № 3. – 2019. – С. 552–557.

15. Сводные годовые доклады о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Российской Федерации по итогам 2016, 2017, 2018 гг.

16. Федеральный Закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 23 июня, 3 июля 2016 г., 30 октября, 31 декабря 2017 г., 18 июля 2019 г., 31 июля 2020 г.)

17. Gittinger J.P. Economic Analysis of Agricultural Projects. The Economic Development Institute of the World Bank. The Johns Hopkins University Press. Baltimore and London, 1982. – 505 p.

18. Squire L., Так H.G. Van der. Economic Analysis of Projects. The International Bank of Reconstruction and Development. The World Bank. The Johns Hopkins University Press. Baltimore and London, 1975. – 153 p.

19. Ward W.A., Deren B.J., Silva E.H.D. The Economics of Project Analysis. A Practitioner's Guide. The International Bank of Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, 1991. – 319 p.

20. Сорокожердьев В.В. Место государственной экономической политики в современной трансформации национальных хозяйственных систем [Электронный ресурс] / В.В. Сорокожердьев, Х.А. Константиниди, А.Г Рубин // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 131. – С. 793–806. – Шифр Информрегистра: 0321800890, DOI 10.21515/1990-4665-131-067. – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2017/07/pdf/67.pdf.

21. Турицын И.В. Российские технопарки: историко-экономический анализ / И.В. Турицын, Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2018. – № 1. – С. 139–153.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОСВОЕНИЮ, ОХРАНЕ И РАЦИОНАЛЬНОМУ ТУРИСТСКО-ЭКСКУРСИОННОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЗАКАРСТОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КАВКАЗА (НА ПРИМЕРЕ СОЧИНСКО-АБХАЗСКОГО СПЕЛЕОЛОГИЧЕСКОГО ОКРУГА)

Резван В.Д., ст. преподаватель
Сочинский институт (филиал) Российского университета дружбы народов, г. Сочи

Район Черноморского побережья Западного Кавказа – курортная местность всероссийского значения, с большой эффективностью используемая для массового оздоровления населения РФ. Дальнейшее развитие курортного строительства выдвигает в качестве первоочередных задач выявление оптимальных путей рационального использования и охраны ресурсов пресных и минеральных вод района, а также вовлечение и курортное освоение новых, часто закарстованных территорий, как прибрежных, так и горных. При решении этих задач необходимо учитывать природные особенности Западного Кавказа – классической карстовой области юга России и сопредельных стран.

На нашей планете в настоящее время известно около 550 тысяч естественных подземных карстовых полостей – пещер, развитых в легкорастворимых (карстующихся) горных породах, которые занимают примерно одну треть (46 929 тыс. км^2, 31%) территории суши земного шара. Изучением пещер занимается спелеология (от греческого «speleon» – грот, пещера). Многие карстовые пещеры и пещерные системы отличаются весьма значительными размерами. Список пяти длиннейших (наиболее протяженных) пещер мира выглядит следующим образом: Мамонтова (США) – 643 км 738 м, Сак Актун (Мексика) – 332 км 994 м, Джюэл (США) – 271 км 335 м, Оке Бель Ха (Мексика) – 256 км 909 м; Оптимистическая (Украина) – 236 км. Пятью глубочайшими пещерами планеты являются: им. Александра Веревкина, Абхазия – 2212 м, Крубера – Сибирская – Воронья, Абхазия – 2197 м; Сарма, Абхазия – 1830 м; Снежная – Меженного – Иллюзия, Абхазия – 1760 м; Лампрехтзофен, Австрия – 1632 м [13].

На различных этапах истории человечества пещеры использовались как жилища, убежища, укрытия, картинные галереи, храмы, места совершения магических обрядов, театры, концертные залы, танцевальные площадки, места бракосочетаний, музеи, лаборатории, пути сообщения, места погребения, загоны для скота, продовольственные склады, сыродельные цеха, шампинарии, рестораны, оранжереи, лечебницы, кельи отшельников, мастерские фальшивомонетчиков, тюрьмы, железоплавильни, хранилища нефти, помещения для виноделия, места добычи пещерного оникса, фосфоритов, селитры, мумие, льда, кальцита, источники водоснабжения и в качестве объектов туризма. В настоящее время туристско-экскурсионное направление использования пещер является приоритетным; в мире известно более 800 оборудованных спелеообъектов, которые ежегодно посещает около 26 млн человек [1, с. 98].

В период существования СССР из 7 тыс. известных на 01.01.1991 пещер для туристско-экскурсионных целей были полностью обустроены лишь только две – Анакопийская пропасть (Новоафонская пещера) на Кавказе и Кунгурская пещера на Урале, которые, тем не менее, ежегодно посещало около 1 млн человек.

На территории РФ карстующиеся породы развиты на 11370 тыс. км^2 (66,5% общей площади), где исследовано спелеологическими методами около 8 тысяч пещер суммарной протяженностью более 250 км. Пять длиннейших (наиболее протяженных) пещер РФ: Ботовская – 60 км 817 м, Большая Орешная – 58 км, Кулогорская-Троя –16 км 248 м, Крестик-Турист –14 км, Ящик Пандоры – 11 км. Глубочайшими пещерами РФ являются: Горло Барлога – 900 м, Крестик-Турист – 633 м, Заблудших-Школьная-Ручейная – 601 м, Мория – 580 м, Загеданская им.А.В. Алексеева – 570 м.

Однако, настоящей «страной пещер» является ближайшая соседка РФ – Республика Абхазия, на территории которой известно более 1000 пещер.

Область развития карстовых явлений в Абхазии охватывает часть северного холмистого окаймления Колхидской низменности и пограничную с ним периферическую полосу южного склона Большого Кавказа, начиная от долины р. Ингур (восточный рубеж), до р. Псоу (западный рубеж). Эта горно-холмистая полоса, длиной в 200–240 км, при ширине 3–30 км, подразделяется транзитными речными ущельями (Псоу, Бзыбь, Гумиста, Кодор и др.) на обособленные известняковые массивы, общее количество которых достигает нескольких десятков. Крупнейшие из них – высокогорные и среднегорные массивы Арабики, Бзыбского хребта. На массиве Арабика находится высшая точка известняковой полосы Абхазии – пик Спелеологов (2757,6 м). Немногим ниже Бзыбский массив (2607 м). Это территория Гагро-Бзыбского спелеологического района Сочинско-Абхазского спелеологического округа.

Следует также обратить внимание, что значительная часть территории Большого Сочи – Сочинской городской агломерации (муниципального образования город-курорт Сочи, наделенного статусом городского округа) приурочена к горст-антиклинальным, горст-брахиантиклинальным и рифовым карстовым массивам, в недрах которых известно 312 исследованных спелеологическими методами подземных карстовых полостей-пещер, сформированных в известняках верхнеюрского и мелового возраста и находящихся в пределах Фиштинского (104 пещеры), Лазаревского (9 пещер) и Сочинского (199 пещер) спелеологических районов Фишт-Лагонакского, Новороссийско-Лазаревского и Западно-Кавказского подокругов Северо-Западного и Сочинско-Абхазского округов в областях Осевой зоны и Южного склона провинции Большого Кавказа Крымско-Кавказской спелеологической страны. Распределение спелеообъектов в междуречье Сочи-Псоу (Сочинский спелеологический район) по подрайонам и карстовым массивам выглядит следующим образом: Алек-Дзыхринский 134 (Алек – 28, Ахцу – 40, Дзыхра – 32, Воронцовский – 34) и Ахун-Ахштырский – 65 (Ахштырь – 52, Ахун – 13) пещер [7, с. 147–148].

Максимальная глубина, достигнутая в пещерах Сочи – 633 м (пещера Крестик – Турист, массив Фишт), наибольшая протяженность – 10640 м (Воронцовская система пещер, Воронцовский хребет), наибольший отвес – 240 м (пещера Нежданная, хребет Ахцу), наибольший сифон (затопленный участок) 500/-85 м (пещера Подземная Хоста, Воронцовский хребет), наибольший объем 133000 куб. м (Воронцовская система пещер, Воронцовский хребет).

Значительная часть пещер объединяется в карстовые водоносные системы (КВС), являющиеся областями питания, транзита и разгрузки вод подземных потоков, ярким примером подобного рода является карстово-водоносная система хребта Алек, областью разгрузки которой является река Сочи.

В современных социально-экономических и политико-правовых условиях многие пещеры на территории РФ стали привлекать внимание коммерческих структур как потенциальные полигоны для организации туристско-экскурсионных услуг. Так, например, на карстовых массивах Большого Сочи началось интенсивное обустройство и/или коммерческое использование туристско-экскурсионного и рекреационно-развлекательного потенциала ряда пещер, входные участки которых приурочены к территории Сочинского национального парка.

Это пещеры Большая Казачебродская (Ахштырская), Навалишинская (Музейная), Широкопосская (Божьей матери) на карстовом массиве Ахштырь, Чертова нора на массиве Ахун, Глубокий яр (Пасть дракона) на хребте Дзыхра и ближняя часть (грот Прометей – грот Пантеон) Воронцовской пещеры (Воронцовская система пещер, Воронцовский хребет), входы которых расположены па земельных участках, переданных пользователем (владельцем) этих земель (п.2 ст.12 Федерального закона «Об особо охраняемых природных территориях» от 15.02.1995) – Сочинским национальным парком арендаторам, осуществляющим коммерческую туристско-экскурсионную деятельность непосредственно в пещерах, являющихся частью недр, на основании ст.ст. 606–625 Гражданского кодекса РФ и ст.22 Земельного кодекса РФ, но без учета требований Закона РФ «О недрах» и природоохранного законодательства.

Кроме того, в связи с тем обстоятёльством, что многие из этих пещер являются историко-культурными (палеонтологическими и/или археологическими) памятниками (Воронцовская система пещер, Навалишинская, Широкопокосская, Большая Казачебродская), их использование должно быть согласовано с государственными органами охраны памятников истории и культуры (п. 2 ст. 12 ФЗ «Об особо охраняемых природ-

ных территориях») – то есть, с соответствующими учреждениями Министерства культуры РФ.

Практически все пещеры являются памятниками природы международного, федерального, регионального или местного значения. В соответствии с Положением о памятниках природы РФ от 25.10.1993, утвержденном Министерством природных ресурсов (Минприроды, МПР) РФ и п.п. «б» п. 1 ст. 12 ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях», в отношении памятников природы должен осуществляться режим особой охраны, обеспечивающий условия для сохранения природных комплексов и объектов и регламентирующий их посещение. Каждый памятник природы должен иметь охранное свидетельство (обязательство пользователя, владельца, арендатора по обеспечению режима сохранности) и на него должен быть составлен паспорт установленного образца. Однако при обустройстве Большой Казачебродской (Ахштырской) пещеры не было принято во внимание то обстоятельство, что эта подземная карстовая полость является археологическим памятником мирового значения.

Кроме того, организация регулируемого туризма на спелеообъектах (в том числе, на территории Сочинского национального парка) должна осуществляться на основании соответствующих лицензий на туристско-экскурсионную деятельность (п. 1 ст. 17 ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях») с учетом специфики спелеотуризма при этом получение в аренду земельных участков и природных объектов на территории национальных парков возможно лишь при наличии лицензий на туристско-экскурсионную деятельность (п. 2 ст. 17 ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях»).

Коммерческая туристско-экскурсионная деятельность в естественных подземных карстовых полостях на основании аренды расположенного над входом в пещеру земельного участка без лицензии на пользование недрами и без горного отвода, является противоправной и должна преследоваться по закону – в соответствии со ст.7.3 «Пользование недрами без разрешения (лицензии) либо с нарушением условий, предусмотренных разрешением (лицензией)» Кодекса РФ об административных нарушениях и/или ст.225 «Нарушение правил охраны и использования недр» Уголовного кодекса РФ.

Кроме того, следует иметь в виду, что обустройство и эксплуатация пещер Сочинского спелеологического района происходят на фоне все возрастающего антропогенного воздействия на карст Западного Кавказа, негативные последствия какового воздействия на закарстованные территории Большого Сочи осложняются тем обстоятельством, что карстовые массивы района представляют собой внешние и внутренние области атмосферного питания уникального Мацестинского месторождения сероводородных вод, составляющего гидроминеральную базу курорта Сочи – основу его дальнейшего развития.

Весьма интенсивно карст и пещеры развиты на территории Республики Абхазия, горные массивы которой буквально пронизаны карстовыми водоносными системами.

Так, например, в 1986–1990 гг. проводились интенсивные спелеологические, индикаторные и изотопные исследования, имеющие целью установление гидрогеологических связей крупнейшего воклюза Кавказа – пещеры-источника Мчишта (протяженностью более 4000 м, Qср = 9,5 м³/сек, Qmax=197 м³/сек, абсолютная отметка 72 м) на южном склоне западной части массива и источников в долине р. Бзыбь на западном склоне Бзыбского хребта (Q ср = 0,05 м³/сек, Qmax = 3-4 м³/сек, абсолютные отметки 90–120 м) с наиболее значительными пещерами и пещерными системами массива, имеющими в тот период следующие морфометрические характеристики: В. Пантюхина

(протяженность 1750 м, глубина 1508 м, абсолютная отметка входа 1825 м), Снежная-Меженного-Иллюзия (32136/-1760, 2389), Напра (2500/-970, 2350), Пионерская (1750/-815, 1500), Графский провал (1200/-780, 2380), Форельная (1200/-740, 1840), Весенняя (1500/-550, 1640), Ноктюрн (1630/-460, 1960), Белорусская (300/-210, 850) [4, с. 62].

Вышеизложенное обусловливает и предопределяет повышенный и все возрастающий интерес спортсменов-спелеологов Украины, России (Москва, Красноярск, Иркутск, Новосибирск, Челябинск, Санкт-Петербург, Томск, Екатеринбург и др.) и дальнего зарубежья (Франция, Бельгия, Великобритания, Испания, Германия, Австрия, Италия, Греция, Польша, Чехия, Словакия, Литва) к исследованию и туристско-экскурсионному посещению карстовых массивов и пещер Абхазии. В этой связи рациональное использование спелеоресурсов республики может создать дополнительные социально-экономические и политико-правовые предпосылки легитимизации Абхазского государства и стать одним из оснований вхождения Республики Абхазия в мировое сообщество как равноправного члена, осуществленного, в том числе, и по линии «Национальная спелеологическая ассоциация Абхазии – Международный союз спелеологов – ЮНЕСКО – ООН».

Таким образом, по нашему мнению, одной из целей государственной политики Абхазии в сфере экологии и карстолого-спелеологической деятельности на её территории должно стать рациональное использование карста и пещер для дальнейшего укрепления абхазской государственности, в том числе, и как субъекта права страны на её уникальные спелеоресурсы. Ярким примером такого эффективного использования является осуществленное ещё в 70-ых годах прошлого века обустройство для массового экскурсионного посещения Анакопийской пропасти (Новоафонской пещеры) – рекордсмена по посещаемости в советское время (до 1 млн чел. в год) среди более чем 800 экскурсионных пещер мира.

Однако, с учетом специфики посещения и изучения глубинного карста, рациональное использование спелеоресурсов Абхазии возможно лишь при наличии адекватно сложившейся ситуации в области нормативно-правового, организационно-управленческого, научно-методического и информационно-аналитического обеспечения и, соответственно, наличия национальных кадров ученых-карстологов и спортсменов-спелеологов, которыми в настоящее время Республика Абхазия практически не располагает и которые пока не готовит.

В этой связи, изучение и использование огромного потенциала спелеоресурсов Абхазии невозможно без долговременного и взаимовыгодного сотрудничества между соответствующими структурами государственного аппарата и общественными спелеологическими организациями республики (которые ещё предстоит создать) и зарубежными, в первую очередь, российскими, учеными-карстологами и спортсменами-спелеологами. В отношении последних должен быть установлен и должен неукоснительно соблюдаться режим максимального благоприятствования для посещения пещер Абхазии, обмена опытом и информацией по всем аспектам и направлениям карстолого-спелеологической деятельности.

Кроме того, интенсификация спелеологических исследований и решение множества неизбежно возникающих вопросов прикладного характера предполагает необходимость популяризации среди населения Абхазии этого направления общественной деятельности. Это неизбежно предопределяет необходимость создания Национальной спелеологической ассоциации на базе местных кадров.

Правовое обеспечение вышеуказанных задач детерминировано необходимостью разработки следующих нормативно-правовых актов: Закон РА «О недрах», Закон РА

«Об охране окружающей среды», Закон РА «Об особо охраняемых природных территориях», Закон РА «Об охране и рациональном использовании природных ресурсов», дополнение КоАП РА и УК РА статьями об ответственности за нарушение законодательства об охране спелеоресурсов, методика паспортизации пещер как памятников природы, истории и культуры Абхазии, методика паспортизации туристско-экскурсионных маршрутов в пещерах на территории РА [8, с. 382–383].

На основании вышеизложенного с учетом карстолого-спелеологического районирования Большого Сочи нам представляется целесообразным высказать ряд предложений по реализации комплекса эколого-правовых мероприятий, включающего следующие позиции:

1. Создание на базе структурных подразделений Минприроды РФ, действующих на территории края и в пределах Сочинской городской агломерации, специализированного учреждения (отдела) по охране спелеоресурсов Сочи и контролю за их состоянием.

2. Использовать кадры спелеологов-общественников из спелеосекции Сочинского отделения Русского Географического общества в качестве внештатных (общественных) инспекторов по контролю состояния и охране карста и пещер Сочинского спелеологического района.

3. Подготовить (составить) общий перечень (кадастр) спелеоресурсов Сочи с ранжированием закарстованных территорий по режиму охраны и статусу памятников природы и культуры (международного, федерального, регионального, местного значения).

4. Подготовить проект федерального закона об охране и использовании подземного пространства РФ (совместно с Институтом геоэкологии РАН, Комиссией карстоведения и спелеологии РГО и Сочинским отделением РГО).

5. Принять меры по упорядочению правового регулирования вопросов недропользования применительно к подземному пространству пещер Сочинского спелеологического района, незаконно используемых в туристско-экскурсионных целях.

6. Продумать вопрос об обустройстве (за счет средств МПР РФ и/или его региональных структурных подразделений) эталонного туристско-экскурсионного спелеообъекта на базе одной из наиболее аттрактивных и доступных пещер Большого Сочи.

7. Проработать предложение о создании на базе Воронцовской системы пещер натурной модели спелеосистемы – карстолого-спелеологического стационара – репрезентативного объекта – эталонного участка по изучению и прогнозу антропогенного воздействия на подземный карст района и региона на основе мониторинга состояния геологической среды используемого в туристско-экскурсионных целях подземного пространства этой части недр.

8. Провести совместно с учреждениями Минкультуры РФ, общественными природоохранными и экологическими организациями, секцией спелеологии Сочинского отделения РГО паспортизацию пещер-памятников природы и/или истории и/или культуры на территории Сочинской городской агломерации.

9. Подготовить и предоставить на утверждение местных и краевых властей перечень (список, кадастр, реестр) пещер Сочи, являющихся памятниками природы, истории и культуры.

10. Создать при учреждении (подразделении, отделе) по контролю за состоянием и охраной спелеоресурсов Сочи «горячую» телефонную линию для получения информации о фактах незаконного или неправомерного использования подземного пространства пещер на территории Сочинского спелеологического района.

11. Осуществлять регулярный и непрерывный контроль за спортивно-туристским и туристско-экскурсионным посещение карстовых массивов и пещер Большого Сочи в тесном взаимодействии с Сочинской территориальной поисково-спасательной службой МЧС.

12. Обсудить и проработать вопрос о регулярном проведении спелеоэкологических экспедиций на карстовые массивы и в наиболее посещаемые пещеры Сочи с целью очистки их от мусора и других отходов (совместно с общественными спелеологическими, экологическими и природоохранными организациями) [9, с. 61–63].

Литература

1. Дублянский В.Н. Классификация, использование и охрана подземных пространств / В.Н. Дублянский, Г.Н. Дублянская, И.А. Лавров. – Е-бург: УрО РАН, 2001. – 196 с.
2. Дублянский В.Н. Гидрогеология карста Альпийской складчатой области юга СССР / В.Н. Дублянский, Т.З. Кикнадзе. – М.: Недра, 1984. – 126 с.
3. Дублянский В.Н. Комплексные карстолого-спелеологические исследования и охрана геологической среды Западного Кавказа / В.Н. Дублянский/ – Сочи: ПНИИИС, 1987. – 126 с.
4. Константиниди Х.А. Теоретические аспекты применения маркетинга территорий в современных условиях / Х.А. Константиниди, М.А. Воробьева, А.Г. Рубин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. – № 4(151). – С. 94–99.
5. Резван В.Д. Карстовые водоносные системы Бзыбского массива: результаты и перспективы исследований / В.Д. Резван // Изучение и использование карста Западного Кавказа. – Сочи: ПНИИИС, 1991. – С. 61–67.
6. Резван В.Д. Некоторые проблемные вопросы освоения закарстованных территорий Большого Сочи при организации и подготовке Олимпиады-2014 / В.Д. Резван // Право и закон на современном этапе развития общества и государства. – М.: РУДН, 2008. – С. 399–408.
7. Резван В.Д. Особенности нормативно-правового регулирования «пещерных» отношений в РФ / В.Д. Резван // Карст и пещеры Кавказа: результаты, проблемы и перспективы исследований. – Сочи: СОРГО, 2014. – С. 217–226.
8. Резван В.Д. Подземный карст Большого Сочи / В.Д. Резван // 100-летие курорта Сочи: историко-культурные, лечебно-оздоровительные и природно-географические аспекты. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. г. Сочи, 3–5 июля 2009 г. Сочи: Администрация города-курорта Сочи, СГУТиКД, 2009. – С. 147–150.
9. Резван В.Д. Результаты и перспективы исследования и рационального использования спелеоресурсов республики Абхазия: организационно-правовые аспекты / В.Д. Резван // Россия, 21 век: право, общество, государство. – Ростов-на-Дону: Проф-пресс, 2009. – С. 379–383.
10. РезванВ.Д. Результаты, проблемы, тенденции и перспективы карстолого-спелеологических исследований, охраны и рационального использования подземного пространства пещер на закарстованных территориях Большого Сочи / В.Д. Резван // Доклады Сочинского отделения Русского Географического общества. Вып.4. – Сочи: СОРГО, 2007. – С. 58–64.
11. Тинтилозов З.К. Подземный карст Грузии. Проблемы спелеологии Грузии / З.К. Тинтилозов. – Тбилиси: Мецниереба, 1985. – С. 24–25.

12. Тинтилозов З.К. Некоторые новые результаты исследования Мчиштинской пещерной и карстовой гидрогеологической системы / З.К. Тинтилозов, В.Д. Резван, Н.А. Брусничкина, К.Д. Цикаришвили, А.Р. Джамришвили, В.М. Капанадзе, Т.Т. Апхаидзе // Сообщения АН Грузинской ССР. – 1989. – № 3. – Т. 135. – С. 569–571.

13. Тинтилозов З.К. Спелеологические и гидрологические особенности Бзыбского массива / З.К. Тинтилозов, В.Д. Резван, В.Н. Дублянский, А.Б. Климчук // Сообщения АН Грузинской ССР. – 1987. – № 3. – Т. 127. – С. 569–572.

14. World Deep Cave List [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.caverbob.com/wdeep.htm (дата обращения: 29.09.2019).

15. Берлин С.И. Сравнительный анализ конкурентных преимуществ туристско-рекреационного комплекса Северо-Западной части Черноморского побережья в условиях турбулентности внешней среды / С.И. Берлин, Г.А. Симонян, П.П. Чуваткин // Современная научная мысль. – 2017. – № 5. – С. 193–202.

16. Симонян Г.А. О некоторых особенностях развития туризма в России и Франции (на примере Сочи и Ниццы) / Г.А. Симонян // Современная научная мысль. – 2019. – № 3. – С. 214–221.

17. Симонян Г.А. Основные тенденции развития туристско-рекреационного сектора Крыма в постсоветский период / Г.А. Симонян, И.В. Турицын // Современная научная мысль. – 2014. – № 3. – С. 172–182.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1 Актуальные проблемы и перспективы трансформации социально-экономического пространства **3**

Барановская Т.П., Востроknутов А.Е. Анализ рынка аутсорсинга бизнес-процессов и проблемы его развития 3

Белик Е.Б. Модель эффективного управления малыми и средними предприятиями в условиях постоянных изменений внутренней и внешней среды 8

Гварлиани Т.Е. Реагирование страхового рынка на пандемическую экономику 14

Гнатенко Е.С., Широкова С.В. Анализ использования программного продукта Business Studio в системе стратегического управления предприятием 17

Григолия С.З., Трошева Т.Л., Ржевская Д.С. Планирование аудиторской проверки в соответствии с международными стандартами аудита 23

Данилина Я.В., Плетененко О.А. Исследование форм интеграции участников НИС: российский и мировой опыт 25

Ефанова Н.В. К вопросу организации и управления сетевыми структурами предприятий малого и среднего бизнеса 32

Ибрагимова Р.С. Перспективы развития текстильной и швейной промышленности России 40

Кубасова А.В., Наталич Д.И., Королева И.В. Развитие российской экономики: новые вызовы 44

Куценко Н.А. Эффективное стратегическое управление в условиях цифровизации 49

Мелентьева О.В., Онищенко С.С. Конкурентная разведка как выгодная маркетинговая стратегия 54

Мелентьева О.В., Роман Д.И. Проблемы и перспективы повышения конкурентоспособности экономики Россиийской Федерации 56

Рощектаев С.А., Рощектаева У.Ю. Проблемы использования основного капитала в системе мер по обеспечению экономической безопасности организации 59

Савельева Н.К., Созинова А.А. Формы и методы получения конкурентных преимуществ транснациональных (глобальных) компаний в США 65

Салита С.В. Конкурентоспособность в условиях цифровой экономики 78

Синельников А.В., Синельникова Т.А. Методологические аспекты присвоения корпоративного ESG-рейтинга в России 84

Синявская Е.Е. Трансформация розничной торговли под влиянием COVID-19 91

Широкова С.В., Гнатенко Е.С., Соловьев Л.А. Анализ использования инструмента визуализации QlikView в компании для определения траектории развития 96

Утинова С.С. Регулирование рынка труда России, США, ЕС 101

Раздел 2 Современная экономика России: рыночные, отраслевые, региональные аспекты 109

Агазарян Н.В. Основные направления решения проблем развития сферы туризма в Российской Федерации 109

Алленых М.А. Российский рынок электромобилей: есть ли возможности для роста? . 114

Анисимова А.И., Алленых М.А. Инновационный потенциал развития новых бизнесов атомной энергетики на примере госкорпорации Росатом 119

Аршинов Г.А., Лойко В.И., Курносов С.А., Лаптев В.Н. Повышение надежности конструкций совершенствованием акустической дефектоскопии вязкоупругих стержней 124

Аршинов Г.А., Лойко В.И., Лаптев С.В. Стратегия и тактика использования МАУ ОС в деятельности АПК 131

Ахриев Д.Р., Гарданов И.М. Развитие малого и среднего предпринимательства в России на современном этапе 135

Барановская Т.П., Востроknутов А.Е. Анализ рынка аутсорсинга бизнес-процессов и проблемы его развития 141

Васильева Л.Ф., Маничкина М.В., Купина В.В. Маркетинговый анализ как механизм повышения конкурентных преимуществ предприятия 146

Вихарев В.В. Оценка и совершенствование институциональной инфраструктуры развития малого предпринимательства в Краснодарском крае 151

Воробей Е.К., Синявская Е.Е., Гварлиани Т.Е. Анализ качества предоставления услуг туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края 160

Горочная В.В. Талассоаттрактивность инноваций в Ростовской области: центральная агломерация и периферия 168

Иванников С.К., Сабельникова А.А. Фриланс как возможность реализовать себя во время карантина 173

Калеев Н.В., Кучин Н.Н. Уровень потребления и обеспеченность населения молоком и молочными продуктами, как факторы определения конкурентоспособности аграрной сферы 177

Качалов Р.М., Слепцова Ю.А., Ставчиков А.И. Целеполагание и управление риском в деятельности производственных компаний 184

Кузьмина Э.В., Пьянкова Н.Г. Сети Петри для управления поставками сельскохозяйственной продукции 195

Лойко В.И., Фешина Е.В. Моделирование и оценка цепочек создания добавленной стоимости при управлении производственным процессом в АПК 201

Луценко Е.В., Лойко В.И. Повышение уровня системности как цель управления 206

Микитаева И.Р. Цифровизация аграрной сферы: проблемы и перспективы развития 212

Неустроева А.В., Тишова Ю.К., Юсифова Н.А., Караман Р.Р., Алленых М.А. Способы увеличения продаж товаров повседневного спроса на примере компании «Чистая линия» 217

Ончукова Е.И., Трофимова О.С., Горбунова О.В. Возможности фитнес-индустрии в формировании человеческого потенциала 223

Орлова В.Г., Качалов Р.М. Институциональные аспекты стратегического развития портово-промышленных комплексов 228

Ракута Н.В., Ситохова Т.Е., Рубин А.Г., Цаллагова Л.М. Методологические подходы к формированию и развитию региональных экономических кластеров малых предприятий 233

Рощектаева У.Ю., Рощектаев С.А. Проблемы обеспечения кадровой безопасности хозяйствующего субъекта 238

Рябова И.В. Основные состовляющие функционирования зернового рынка 246

Созаева Т.Х., Пшигошева А.Ю. Развитие технологий и информационных систем в контексте цифровизации агарного сектора экономики 252

Труханова А.В., Чернобродова Л.А. Проблемы формирования и перспективы развития самозанятости в Рязанской области 257

Хубулова С.А., Мирошниченко М.Б. Новые возможности структурных преобразований российской экономики: условия внешних ограничений 263

Чепик А.Г., Севоднева С.Г. Глобальный коллапс пчел и его экономические последствия 267

Чернобровикна Н.И. Система управления брендом университета: стратегический и тактический этапы 273

Шамин А.Е., Фролова О.А., Абдурахманов Х.Х. Агломерация как инструмент развития сельских территорий Нижегородской области 277

Шевченко О.П., Зинченко А.А. Дистанционный SCRUM – как инструмент повышения производительности работников современной организации 283

Шевченко О.П., Рубашко А.А. Совершенствование реализации миссии современной организации (на примере ООО «Метрополис») 287

Эскиндарова Д.А., Рудковская А.С. Реализация бизнес-проекта в новых реалиях на примере мульти-школы английского языка «Top-Dog» 291

Раздел 3 Состояние финансового сектора экономики направления необходимых преобразований 296

Гварлиани Т.Е. Систематезация процессов управления финансовыми рисками 296

Гордова Д.С., Шумейко Т.С., Коломийчук Н.В. Развитие аудиторской деятельности в условиях цифровой экономики 301

Григолия С.З., Трошева Т.Л., Ржевская Д.С. Планирование аудиторской проверки в соответствии с международными стандартами аудита 304

Игонина Л.Л. Современные траектории развития региональных финансов 307

Кирячек А.Ю., Бажина Е.А., Контамирова С.А. Анализ в аудите: сущность, этапы, назначение 314

Лагаева К.А. Цифровизация банковской системы в современной экономике и внедрение технологии «блокчейн» 316

Мусханова Х.Ж. Трансформация банковской системы России: институциональные особенности и основные этапы 320

Назаров А.Г. Профессиональное суждение аудитора при определении уровня существенности в ходе аудиторской проверки (на примере АО «Краснодаргазстрой») 325

Солонина С.В. Кредитоспособность заемщика как фактор обеспечения экономической безопасности коммерческого банка 331

Сугарова И.В., Кулакова Н.В. Дотационные отношения в контексте межбюджетного выравнивания 341

Таштамиров М.Р. Институционально-экономические особенности состояния и развития банковской системы Юга России 345

Тиникашвили Т.Ш. Финансово-кредитное регулирование экономики 353

Хлусова О.С., Гриневич Я.А. К вопросу об эффективности страховой организации ... 358

Яковченко А.А. Современные подходы к определению сущности и структуры финансовой системы на макро-уровне 363

Раздел 4 Взаимодействие власти и общества, государства и рынка в современной России..... 369

Аликаева М.В., Асланова Л.О., Гурфова Р.В. Императивы формирования социально-экономических экосистем 369

Вазагов В.М., Шкуратова М.В. Цифровой университет – новые реалии в обществе знаний 375

Витульская Н.В. Системный подход, экологическое образование как условие социально-экономического развития 379

Шувалова Е.Б., Гордиенко М.С. Минимизация влияния фактора сырьевых рынков на налоговую политику РФ 385

Иванников И.А. Проблемы построения социально-правовых государств в современном мире 391

Каленский П.В. Особенности понятия и статуса «должность» и «должность государственной гражданской службы» 395

Камкия Ф.Г., Элизбарян З.В. Некоторые вопросы регламентации совершения сделок при пороках субъектного состава 400

Капацинская Е.Н., Суковатова О.П., Чернобродова Л.А. Управление человеческим капиталом в целях инновационного развития региона 404

Маслова Е.Ю., Гриневич Я.А., Денисенко В.А. Человеческий капитал, как фактор экономической безопасности 410

Наркевич С.Р., Суковатова О.П. Качество жизни населения как основа оценки человеческого потенциала 417

Палаш С.В. Оценка эффективности реализации государственных программ развития промышленности 423

Резван В.Д. Некоторые особенности и проблемы нормативного правового регулирования деятельности по освоению, охране и рациональному туристско-экскурсионному использованию закарстованных территорий Черноморского побережья Кавказа (на примере Сочинско-Абхазского спелеологического округа) 427

Научное издание

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РОССИИ И МИРА

Сборник статей международной
научно-практической конференции

Подписано в печать 11.11.2020. Формат 60×84 1/8.
Печать цифровая. Бумага Maestro.
Усл. печ. л. 51,61. Тираж 500 экз. Заказ № 20161

Тираж изготовлен в типографии ООО «Просвещение-Юг»
с оригинал-макета заказчика.
350080, г. Краснодар, ул. Бородинская, 160/5. Тел.: (861) 239-68-31.