АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция

В номере:

- Развитие логистических провайдеров в эпоху цифровой экономики
- Метод реальных опционов при управлении инвестициями в логистике
- Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации
- Стимулирование развития малого бизнеса путем введения налога на безналичные расчеты
- О системном видении механизма управления инновационным процессом в недропользовании
- Направления совершенствования деятельности оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровизации
- Уровень бедности населения субъектов Российской Федерации: выявление, исследование и оценка статистической значимости определяющих факторов

ISSN 0130-3848

III -2018

июль–сентябрь

www.risk-online.ru

Журнал **«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»** зарегистрирован в Государственном комитете СССР по печати (свидетельство № 1791 от 08.05.1991), перерегистрирован в Государственном комитете Российской Федерации по печати (свидетельство № 0110646 от 05.09.1995).
«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» — наследник научно-производственного журнала «Материально-техническое снабжение», выходившего в 1966–1991 гг.

Издатель: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»).
Учредители: ОАО «ИТКОР», ОАО «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт», ЗАО Московский коммерческий банк «ЕврАзия Центр», редакция журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

Подписные индексы:
I в каталоге Роспечати — 70559 и 71959;
I в Объединенном каталоге — 40774

ISSN 0130-3848

Главный редактор — Бариленко В. И., д.э.н., профессор, заместитель руководителя департамента учета, анализа и аудита по научной работе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный редактор — Новиков Д. Т., д.э.н., профессор, начальник отдела «Инновационная логистика» ОАО «ИТКОР»

Распространение и реклама — (499) 152-8694, sales@itkor.ru

Верстка — Гортинской И.

Адрес редакции и издателя:
125319, г. Москва,
ул. Черняховского, д. 16, офис 1205,
тел./факс: (499) 152-8694.
Интернет: www.risk-online.ru

Статьи печатаются в авторской редакции
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Использование опубликованных материалов допускается только с разрешения редакции.

Журнал включен в Перечень ВАК РФ ведущих рецензируемых научных журналов и редакций, в т. ч. на соискание ученой степени доктора наук, по группе специальностей 08.00.00 — экономические науки.

Редакционный совет журнала «РИСК»
Якутин Ю. В., председатель совета, доктор экономических наук, профессор;
Адамов Н. А., доктор экономических наук, профессор;
Аникин Б. А., доктор экономических наук, профессор;
Герами В. Д., доктор технических наук, профессор;
Козенкова Т. А., доктор экономических наук, профессор;
Нижегородцев Р. М., доктор экономических наук, профессор;
Носов А. Л., эксперт Поволжской ассоциации логистики;
Подвойский Г.Л., кандидат экономических наук;
Проценко И. О., доктор экономических наук, профессор;
Проценко О. Д., доктор экономических наук, профессор;
Степанов В. И., доктор экономических наук, профессор;
Скоробогатова Т. Н., доктор экономических наук, профессор;
Шумаев В. А., доктор экономических наук, профессор;
Мекид Али, доктор, профессор Государственного университета, г. Медеа, Алжир;
Амуржуев О., доктор экономических наук, Канада;
Зражевский В., доктор экономических наук, Кипр;
Киселев В., независимый эксперт, ГК «Сальвео», Франция;
Нетти Д., президент Средиземноморской логистической ассоциации, Италия;
Ришар Ж., профессор, Франция;
Темирбулатов А., доктор экономических наук, профессор, Республика Казахстан;
Тултабаев С., кандидат технических наук, доцент, Республика Казахстан;
Шарипов М., доктор экономических наук, профессор, Таджикистан;
Чжан Д., PhD, Китай

В.И. Бариленко,
главный редактор журнала «РИСК»

Уважаемый читатель!

Решения многочисленных проблем социально-экономической жизни нашей страны неразрывно связаны с обеспечением устойчивого роста отечественной экономики в условиях внешнего давления и неустойчивости рыночного окружения. Правительственные планы экономического развития по-прежнему привязываются к прогнозируемым ценам на нефть и регулированию инфляции, явно недооценивая драйверы роста, связанные с развитием предпринимательства на основе внутреннего спроса, с реальным повышением производительности труда. Но экономические реалии свидетельствуют о слабой работоспособности подобных подходов. Ослабление рубля и параллельное повышение цен на энергоносители несколько смягчили намечающиеся негативные тенденции, однако для всех очевидно, что необходим поиск новых решений для запуска механизма экономического роста. Такие решения важны как для всей национальной экономики, так и для ее отдельных отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов.

На страницах этого номера нашего журнала публикуются результаты исследований его авторов, в которых предлагается целый спектр решений для различных областей макро- и микроэкономики, логистики, региональных и отраслевых экономик, рыночной конъюнктуры, финансов, организации и методов управления, несколько статей посвящено проблемам цифровизации различных сфер жизни общества.

Надеюсь, что для наших читателей будет полезным ознакомление с поднимаемыми в статьях журнала дискуссионными вопросами и предлагаемыми рекомендациями.

Перечень требований для публикаций

Статьи для публикации в журнале «РИСК» передаются автором в редакцию в электронном виде до 15-го числа второго месяца квартала. Материалы, переданные позже этой даты, рассматриваются редакцией для публикации в номере за следующий после текущего квартал.

1. Объем материала — не более 18 400 знаков с пробелами. Объем определяется в программе Microsoft Word — меню «Сервис» — подменю «Статистика». В этот объем включаются таблицы, схемы, диаграммы и т.п., а также изображения в виде иллюстраций.

2. Требования к картинкам: картинки с иллюстрациями прилагаются к статье отдельными файлами формата *tif (можно также *eps, *ai или *jpg) в разрешении 300 dpi.

3. Диаграммы должны быть выполнены в MS Excel.

4. Требования к математическим формулам: формулы должны быть набраны в Microsoft Equation (присутствует в составе WORD), в программе MathType или символьным шрифтом.

Вставки формул в виде картинок любого формата не принимаются.

5. Требования к таблицам: таблица должна быть сделана в Excel или WORD, в последнем случае — с использованием знаков табуляции и инструмента таблиц.

Вставки таблиц в виде картинок любого формата не принимаются.

6. Все авторы должны заполнить форму с информацией о статье и прислать на адрес sales@itkor.ru!

Отпечатано в типографии ООО «Новые печатные технологии»
г. Москва, 2-й Котляковский переулок, д.18; info@web2book.ru; www.web2book.ru
Формат 60×90/8. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 31,5. Заказ № 108.
Сдано в набор 01.09.2018. Подписано в печать 17.10.2018.
Цена свободная.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция

ЗОЛОТОЙ ФОНД ПРЕССЫ 2014

16+

III-2018

июль – сентябрь

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

А.Н. БРЫНЦЕВ, Д.Т. НОВИКОВ, С.И. НИКИШОВ
Развитие логистических провайдеров в эпоху цифровой экономики 6

С.Г. ПЬЯНКОВА, С.Р. ЦАРЕГОРОДЦЕВА, И.В. СОЛОВЬЕВ
Водный транспорт, как один из основных путей развития логистического комплекса России 12

А.И. САБЛИНА, В.А. ДУБОЛАЗОВ
О социально-экономической оценке крупных транспортных инфраструктурных проектов, реализуемых по схеме государственно-частного партнерства 18

ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ

Л.А. МЯСНИКОВА, Э.М. БУКРИНСКАЯ
Реверсивные потоки в логистике сетевой торговли 23

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

А.В. ЦЕВЕЛЕВ
Формализация процессного подхода для системы материально-технического обеспечения ОАО «РЖД» 29

РЫНОЧНАЯ КОНЪЮНКТУРА

О.Б. ИВАЩЕНКО
Сравнительный анализ особенностей развития международного и российского рынка промышленного инжиниринга на современном этапе 37

МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКА

В.Н. НЕМЦЕВ, Н.Н. КОСТИНА
Институциональные аспекты управления интеграционными процессами в экономике 42

Н.М. ГУСЕВА, Г.Б. МЕДВЕДЕВ
Совершенствование управления институтами развития. Внутренний контроль и интеграция нефинансовых контрольных процедур в управление. Международный опыт 46

М.Ю. ДЖАМАЛУДИНОВА
Социальная ответственность российских предприятий и роль государства в ее внедрении 55

Л.В. ШАБАЛТИНА, Л.Ф.РОЗАНОВА
Человеческий капитал и инновационный потенциал важнейшее условие обеспечения экономического роста 58

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКОНОМИКИ

В.Л. АБРАМОВ
Конкурентоспособность транспортных машиностроительных отраслей на мировых рынках 63

Д.Б. СУЛТАНОВ
Экономическая эффектность перехода к органическому сельскому хозяйству в Республике Казахстан 68

Г.Н. ХУБАЕВ
Уровень бедности населения субъектов Российской Федерации: выявление, исследование и оценка статистической значимости определяющих факторов 72

Е.В. ЧЕРНИКОВА
Тенденции развития и существующие модели системы взаимодействия органов власти и предпринимательских структур 76

Е.А. ЧЕРНЫШЕВА
Перспективы развития рынка сахара ЕС в постквотный период 81

В.Н. НЕМЦЕВ, А.В. ДЕРЯБИН, Д.А. ДЕРЯБИН
Идентификация институциональных и финансовых рисков санаторно-курортного комплекса региона 86

Н.П. МОДЕБАДЗЕ
Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации 91

С.С. САРИЕВ
Теория поколений как основа интерактивного взаимодействия в социальных сетях для отраслей сферы услуг 97

Н.П. ТИХОМИРОВ, Т.М. ТИХОМИРОВА, С.А. ЛЕБЕДЕВ
Методы оценки спроса на медицинские услуги и их ресурсного обеспечения в лечебных стационарах 100

Ю.Б. ВИНСЛАВ
О системном видении механизма управления инновационным процессом в недропользовании 105

Э.А. МИТИНА
Стратегические направления развития рынка органической продукции в республике Крым 110

Н.Н. КАЛЬКОВА, И.В. КОРОБКО
Исследование потребительских предпочтений сетевого ритейла (на примере сетевого ритейла ООО «Делфинс», г. Симферополь) 114

А.М. САИДОВ
Анализ состояния и обоснование экономической эффективности мотивации работников на предприятиях АПК Костанайской области 123

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

А.А. БАКУЛИНА, В.В. ЗЕМСКОВ
Направления совершенствования деятельности оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровизации 130

А.М. КОВАЛЕВ, О.А. АФАНАСЬЕВА, В.М. УБЕЙКО
Конфигурация бизнес-единиц в сфере IT (организационно-экономический аспект) 135

П.В. ТРИФОНОВ, М.С. ВОРОШИЛОВА
Современные тенденции развития электронного бизнеса 140

А.А. ШАЦКИЙ
Трансформация услуг социальных предпринимателей в условиях цифровой экономики 145

М.Г. ФЕДОТОВА, К.И. АХТЫРСКИЙ, Е.В. СТОЛЯРОВА
Разработка рекомендаций по повышению эффективности организации интернет-рекламы на примере онлайн-университета в сети интернет 150

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ

Е.Г. ШЕРШНЕВА, Е.С. КОНДЮКОВА, Н.Л. САВЧЕНКО, Н.В. ЗИНУРОВА
Особенности влияния обязательного резервирования на банковский сектор 153

А.Ю. САНАКОЕВ
К вопросу о сущности долговой устойчивости субъектов Российской Федерации 158

Ю.С. ДРЕСВЯНСКАЯ
Сравнение методов повышения инвестиционной привлекательности инфраструктурных компаний 162

Ю.А. КАРПЕНКО, О.С. КУЗНЕЦОВА, Р.А. ЧВАНОВ
Стимулирование развития малого бизнеса путем введения налога на безналичные расчеты 167

Г.Н. КУЦУРИ, А.Ю. САНАКОЕВ
Инструментарий оценки долговой устойчивости: зарубежный опыт 172

Р.М. ЦИВИЛЕВ, А.М.ПОПЛАВСКИЙ, Н.А. ХВЕЦКОВИЧ, В.В. СОКОЛЯНСКИЙ
Особенности создания финансового профиля высокотехнологичных компаний на примере ПАО НПО «Наука» 177

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

О.С. РЕЗНИКОВА
Мероприятия по применению кадровых технологий в государственных организациях 182

В.В. ВЕРНА, К.К. КОЛИБАБЧУК
Управление знаниями в организациях на основе формирования корпоративного университета: опыт российских компаний 187

И.Г. ШЕЛЕПИНА
Метод реальных опционов при управлении инвестициями в логистике 191

Л.А. МОЛЧАНОВА, К.К. МОЛЧАНОВ
Процессы формирования портфеля проектов на основе ценностно-ориентированного развития предприятия 195

М.А. ЦЕПКОВА
Современные тенденции в стратегическом управлении российской оптовой компанией (на примере рынка товаров для домашних животных) 201

А.В. БРЫКИН, Е.А. ЛЮТОВА
Стратегия и механизмы диверсификации в интегрированной компании на примере АО «Росэлектроника» 207

Ж. ДЖАРРУЖ
Совершенствование административного менеджмента отеля путем внедрения международного стандарта качества ISO 9001 211

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И КОНТРОЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Н.В. КНЯЗЕВА, К.С. ПАВЛОВА
Анализ способов оценки эффективности консультационных услуг в сфере налогообложения 216

Е.А. БОГДАНОВА, Ю.А. МИХАЛЕНКО
Разработка алгоритма имитационной модели бизнес-процесса «поиск и выбор поставщика» 221

Д.В. АРЕФЬЕВ, Н.А. ХВЕЦКОВИЧ, В.В. СОКОЛЯНСКИЙ
Особенности оценки финансовой устойчивости высокотехнологичных компаний на примере ракетостроительной компании АО НПО «Энергомаш» 225

К.В. РЯБЧЕНКО
Определение наиболее применимых при оценке реализуемости инвестиционного проекта финансовых показателей 231

СОБЫТИЯ

Презентация «Доклада о торговле и развитии 2018» в Доме экономиста 234

LOGISTICS MANAGEMENT

A.N. BRYNTSEV, D.T. NOVIKOV, S.I. NIKISHOV
The development of logistics providers in the era of the digital economy 6

S.G. PYANKOVA, S.R. TSAREGORODTSEVA, I.V. SOLOVYEV
Water transport as one of the main ways of development of the logistics complex of Russia 12

A.I. SABLINA, V.A. DUBOLAZOV
About the socio-economic assessment of large transport infrastructure projects implemented under the scheme of public-private partnerships 18

LOGISTICS AND MARKETING

L.A. MYASNIKOVA, E.M. BUKRINSKAYA
Reverse flows in logistics of network trade 23

LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

A.V. TSEVELEV
Formalization of the process approach for the system material and technical provision of JSC «Russian Railways» 290

MARKET CONDITIONS

O.B. IVASHCHENKO
Comparative analysis of the specifics of the development of the international and Russian market of industrial engineering at the present stage 37

MACRO- AND MICROECONOMICS

V.N. NEMTSEV, N.N. KOSTINA
Institutional aspects of integration processes management in the economy 42

N.M. GUSEVA, G.B.MEDVEDEV
Development institutions management efficiency increasing. Internal control and non-financial control procedures integration into controlling system. Global experience 46

M. Y. DZHAMALUDINOVA
Social responsibility of Russian enterprises and the role of the state in its implementation 55

L.V. SHABALTINA, L.F. ROZANOVA
Human capital and innovative potential the most important condition of ensuring economic growth 58

REGIONAL AND BRANCH ECONOMY

V.L. ABRAMOV,
Systemic mechanisms to improve the competitiveness of production of key machine-building branches for increasing the Russian non-primary non-energy export 63

D.B. SULTANOV
Economic showiness of transition to organic agriculture in the Republic of Kazakhstan 68

G.N. KHUBAEV
Poverty level of population of subjects of the Russian Federation: detection, study and estimation of the statistical value of determining factors 72

E.V. CHERNIKOVA
Development trends and existing models of the system of interaction of authorities and enterprise structures 76

E.A. CHERNYSHEVA
Prospects of the EU sugar market development in the post-quota period 81

V.N. NEMTSEV, A.V. DERYABIN, D.A. DERYABIN
Identification of institutional and financial risks of a region sanatorium-resort complex 86

N.P. MODEBADZE
Problems and prospects of agricultural development cooperations 91

S.S. SARIEV
Strauss–Howe generational theory as a basis for interactive interaction in social networks 97

N.P. TIKHOMIROV, T.M. TIKHOMIROVA, S.A. LEBEDEV
Methods for estimating the demand for medical services and their resource support in hospitals 100

YU.B. VINSLAV
About system vision of the mechanism of management innovative process in subsurface use 105

E.A. MITINA
Strategic directions of the market organic production in republic of Crimea 110

N.N. KALKOVA, I.V. KOROBKO
A study of consumer preferences network retail (for example retail LLC «Delfins», Simferopol) 114

A.M. SAIDOV
Analysis of the state and justification of economic efficiency of staff motivation in enterprises of the Agro industrial complex of Kostanay region 123

INFORMATION TECHNOLOGY

A.A. BAKULINA, V.V. ZEMSKOV
Directions of improving the activity of the defense-industrial complex in conditions of digitalization 130

A.M. KOVALEV, O.A. AFANASIEVA, V.M. UBEIKO
The configuration of business units in the IT sphere (organizational and economic aspect) 135

P.V. TRIFONOV, M.S. VOROSHILOVA
The modern trends of e-commerce development 140

A.A. SHATSKY
Transformation of the services of social entrepreneurs in the digital economy 145

M.G. FEDOTOVA, K.I. AKHTYRSKIY, E.V. STOLYAROVA
Working out recommendations to improve organizations efficiency in e-marketing using the example of online university 150

FINANCE, MONETARY CIRCULATION, CREDIT

E.G. SHERSHNEVA, E.S. KONDYUKOVA, N.L. SAVCHENKO,
N.V. ZINUROVA
Features of influence of mandatory reservation on the banking sector 153

A.YU. SANAKOYEV
Issues of the essence of debt sustainability of the subjects of the Russian Federation 158

IU.S. DRESVIANSKAIA
Methods of increasing investment attractiveness of infrastructure companies 162

Y.A. KARPENKO, O.S. KUZNETSOVA, R.A. CHVANOV
Tax incentives for small and medium-sized businesses: tax on non-cash payments 167

G.N. KUTSURI, A. YU. SANAKOEV
Debt sustainability assessment toolkit: international experience 172

R.M. TZIVILEV, A.M. POPLAVSKIY, N.A. HVECKOVICS,
V.V. SOKOLYANSKIY
Features of creating a financial profile of high-technology companies on the example of PJSC SPA «Nauka» 177

ORGANIZATION AND MANAGEMENT METHODS

O.S. REZNIKOVA
Activities on application of personnel technologies in state organizations 182

V.V. VERNA, K.K. KOLIBABCHUK
Knowledge management in organizations based on corporate university formation: experience russian companies 187

I.G. SHELEPINA
The implementation of the real options method in logistics investment management 191

L.A. MOLCHANOVA, K.K. MOLCHANOV
Processes of formation of a portfolio of projects on the basis of value – oriented company development 195

M.A. TSEPKOVA
Current trends in the strategic management of a Russian wholesale company (on the example of pet goods market) 201

A.V. BRYKIN. E.A. LYUTOVA
Strategy and mechanisms of diversification in an integrated company on the example of JSC «Roselectronics» 207

G. JARROUJ
Improving the administrative management of the hotel by implementing the international quality STANDARD ISO 9001 211

ACCOUNTING AND ANALYTICAL AND MANAGEMENT SUPPORT IN ORGANIZATIONS

N.V. KNYAZEVA, K.S. PAVLOVA
Analysis of ways to assess the effectiveness of tax consulting services 216

E.A. BOGDANOVA, IU.A. MIKHALENKO
Development of algorithm of business process simulation model «search and selection of supplier» 221

D.V. AREFYEV, N.A. HVECKOVICS, V.V. SOKOLYANSKIY
Features of an estimation of financial stability of the high-technology companies on the example rocket-building company JSC SPA «Energomash» 225

K.V. RYABCHENKO
Determination of financial indicators most applicable in assessing the feasibility of an investment project 231

EVENTS

Presentation of the Trade and Development Report 2018 at the Economist's House 234

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

ИТКОР

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Развитие логистических провайдеров в эпоху цифровой экономики

А.Н. Брынцев,
д. э. н., профессор, начальник отдела исследования макросистем, Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО ИТКОР),

Д.Т. Новиков,
д. э. н., профессор, начальник отдела инновационной логистики, Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО ИТКОР),

С.И. Никишов,
к. т. н., доцент, кафедра системного анализа и информатики, Экономический факультет, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы развития логистики в условиях формирования цифровой экономики и глобализации бизнес-процессов, введено новое определение понятия логистического провайдера, а также дана оценка мероприятиям по развитию Программы «Цифровая экономика РФ» в современных условиях.
Ключевые слова: искусственный интеллект, логистический провайдер, виртуальная среда, IT-технологии, цифровая экономика.

Abstract: the article deals with the development of logistics in the context of the formation of the digital economy and the globalization of business processes, introduced a new definition of the concept of a logistics provider, as well as an assessment of the measures for the development of the Digital Economy of the Russian Federation Program under the current conditions.
Keywords: artificial intelligence, logistics provider, virtual environment, IT-technologies, digital economy.

В современных условиях огромную роль в развитии экономики и формировании конкурентных преимуществ как бизнес структур, так и различных стран играет внедрение новейших информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Дело в том, что мы живём в эпоху создания новая среды — электронной, которая довольно специфична с одной стороны, и открывает широкие возможности для ведения бизнеса с другой. Многие бизнес-процессы переносятся в виртуальную среду, которая стала новым каналом распространения товаров и услуг. Нарядус представителями бизнеса государственные структуры активно используют ИКТ для взаимодействия с юридическими лицами, населением с целью оказания государственных услуг. Можно уверенно констатировать факт включения России в процесс становления цифровой экономики на постсоветском пространстве.

28 июля 2017 года было подписано Правительством РФ Распоряжение №1632-р обутверждении Программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Объективной причиной создания данного документа, была насущная необходимость комплексной разработки основных мер государственной политики по созданию необходимых условий для развития в России цифровой экономики до 2024 года, определение приоритетных задач в основных сферах социально-экономической деятельности страны, а также обозначение вех поступательного движения экономического роста для отечественных бизнес структур в эпоху глобализации и виртуализации мировых рынков.

Для эффективной реализации программы были предложены пять базовых направлений, а именно нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность [10].

В последние годы наблюдается накопление и структурирование информации ведомственных служб, которые позволяют значительно сократить затраты на оказание различных видов услугименно за счёт взаимообмена информацией и повысить скорость обработки запросов.

Кроме того, для населения страны предложены новые услуги, которые можно получить в электронном виде, а также созданы на основе информационно-коммуникационных технологий различные сервисы, такие как порталы государственных услуг, многофункциональные центры (МФЦ) и мобильные (передвижные) многофункциональные центры [6].

По состоянию на начало 2018 года анализ роста активных пользователей сети Интернет в России неуклонно растёт и составляет порядка 87 млн человек (см. рис. 1).

Еще более стремительный рост наблюдается среди пользователей мобильного Интернета. За минувший год прирост составил 9,4% и достиг 67 млн россиян (см. рис. 2).

Мобильные устройства имеют одно неоспоримое преимущество перед стационарными компьютерами — это то, что они всегда находятся при себе. Пользователь имеет возможность получить информационную услугу практически тут же. Современные мобильные устройства отличаются завидной производительностью и объемом памяти, которые еще несколько лет назад были доступны только ноутбукам или

Рис. 1. Проникновение Интернета в России [11]

Рис. 2. Интернет на мобильных устройствах [12]

компьютерам. В итоге, качество и скорость предоставления информационных услуг неуклонно растет, как растет и покрытие зоны предоставления услуг. С ростом проникновения мобильных технологий, растет и количество совершаемых с мобильных устройств покупок и получаемых услуг.

Благодаря таким доминирующим факторам, как тотальное подключение к информационным облачным ресурсам, масштабное распространение сенсорных устройств, увеличение скорости обработки больших данных[1], экономика находится на пороге нового этапа — Web 4.0, проиллюстрированного на рис. 3.

Помимо масштабного применения ИКТ наблюдается процесс упрощения общения с высоко технологическими устройствами, что расширяет рынок пользователей, уменьшает

1 Excelacom, Inc. 2016

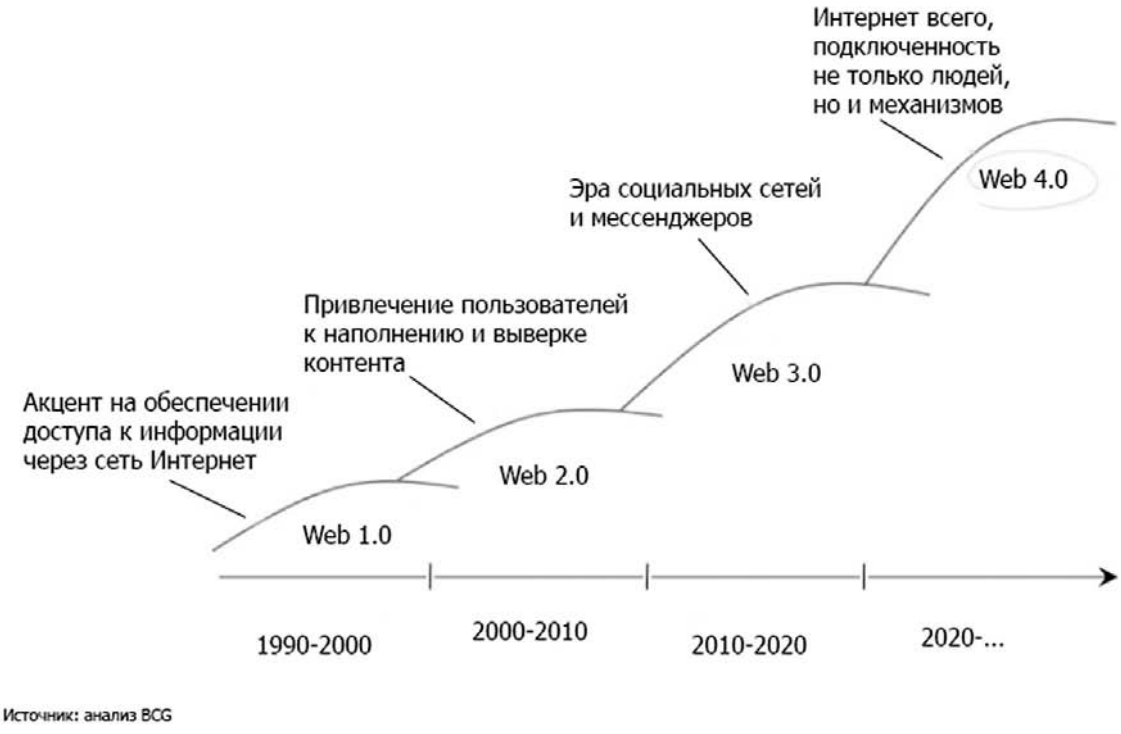


Рис. 3. Этапы цифровой революции [13]

зависимость от квалифицированных специалистов. С нашей точки зрения, в современных экономических условиях информационно-коммуникационные технологии следует считать не конкурентным преимуществом, а своего рода инфраструктурным компонентом той или иной системы, как, например, электричество, водопровод, т. е. платформы для предоставления качественных услуг потребителю [4]

На технологическом уровне акцент смещается в сторону сервис-ориентированной архитектуры (SOA), являющейся основой для предоставления корпоративных сервисов [4]. Таким образом, активное применение SOA позволяет объединить приложения от различных поставщиков программного обеспечения в единый пул информационных сервисов. Каждое приложение в итоге превращается в изолированный сервис, не зависящий от платформы, позволяющий широко использовать уже имеющиеся бизнес-приложения, тем самым значительно увеличить срок их эксплуатации [4].

Все вышеперечисленные факторы оказывают существенно влияние на логистическую поддержку бизнес-процессов предприятий, формируют новые направления развития логистики как науки в целом.Согласно меняющейся концепции современного бизнеса происходитизменение акцента с технологического обеспечения бизнес-процессов на предоставление информационных услуг, меняется соответственно и функционал логистики.Следовательно, требуется уточнение ряда классификационных признаков участников логистических цепей с учётом реалий времени на фоне постоянной трансформации технологий, методов управления потоковыми процессами.

Оперативность и многовариантность решений при достижении заданных целей, несомненно, требует наличия искусственного интеллекта, что выводит на новый уровень развитияпроцессы формировании логистических процессов. Логистика как наука приближается к новому рубежу: оценка продуктов, выраженная через информацию. «Процесс похож на цепную реакцию: для оценки технических параметров необходимы новые единицы измерения — байты, биты. Параметры оценки информации становится мерилом, эталоном денег» [3].

Ряд отечественных и зарубежных учёных-экономистов выделяют четыре этапа развития логистики, увязывая их с технологическим укладом, глобальными интеграционными процессами [2, 5]. Причём на каждом уровне появляется свой логистический провайдер [7].

Анализ мирового рынка логистических услуг свидетельствует о его постоянном росте на 5–6% в год. Увеличилоськоличество логистических провайдеров, повысилось качество самих услуг, более того, логистические услуги становятся комплексными. Стоит отметить, что современная экономическая мысль классифицирует логистическую деятельность по уровню логистического сервиса (PL)[2] и выделяет пять видов провайдеров, которые кратко рассмотрим ниже.

2 PL — PartyLogistics, англ.

1PL-провайдер

Особенностью их функционала было выполнение всех логистических операций непосредственно владельцем груза. Рассматриваемая логистическая деятельность получила название автономная логистика, появилась в период 70–80-х годов XX века. Данный сервис в научной литературе иногда называют логистическим инсорсингом [8].

2PL-провайдер

При таком сервисе провайдер выполняет самостоятельно лишь часть логистических функций. Например, планирование, складирование, формирование логистической цепочки. Не имея собственного транспорта, привлекает подрядчика, стороннюю транспортную компанию. Привлеченная фирма имеет ограниченный функционал и регион перевозок, использует свой транспортный парк. Называется такая логистическая деятельностьлогистикой второй стороны или частичный логистический аутсорсинг [8].

3PL-провайдер

Наличие на рынке специализированных организаций, которые оказывают аутсорсинг всех или большей части логистических операций, то есть владелец груза не занимается внешней логистикой. Провайдеры, работающие на этом рынке, оказывают широкий спектр услуг, имеют в своем штате высококвалифицированных сотрудников, транспортные средства. Обычно, 3PL-провайдер не участвует в планировании всей логистической цепочки предприятия и не включается в бизнес-процесс клиента. Подрядчик оказывает комплекс услуг, в состав которых входят транспортировка товара, складирование, сквозное складирование, техническое управление складскими запасами, упаковка, а также экспедирование грузов. Перечень 3PL-провайдеров можно пополнить компаниями, которые оказывают подрядные услуги логистики,грузоперевозок: экспедиторские, курьерские и другие бизнес-структуры. В научной литературе такая логистическая деятельность называется комплексным логистическим аутсорсингом [8].

4PL-провайдер

Отличительная черта рассматриваемого сервиса состоит в том, что владелец груза привлекает стороннюю логистическую компанию, предоставляет ей право оказывать услуги не только по комплексной транспортной логистике, но и по планированию и проектированию цепочек поставок товара, а также комплексно решать задачи по управлению логистическими бизнес-процессами на предприятии. Особо следует подчеркнуть, что если клиент данного провайдера пользуется услугами 3PL-оператора, то 4PL компания будет управлять также этими услугами. В условиях глобализации экономических процессов большое количество достаточно крупных корпораций пользуются услугами 4PL-провайдеров. Например, TOSHIBA, SONY, FORD. В научной литературе такая логистическая деятельностьназывается интегрированным логистическим аутсорсингом [8].

5PL-провайдер

Под 5PL-провайдером понимают оператора, который способен оказывать услуги сетевого бизнеса наряду с комплексом услуг 4PL-провайдера. Таким образом, это логистической аутсорсер, использующий глобальное информационно-технологическое пространство длягенерирования всего спектра услуг. Например, интернет-магазины: eBay, Aliexpress, Amazon. В научной литературе такая логистическая деятельность называется виртуальной логистикой [8].

Необходимо заметить, что достаточно много экспертов скептически относятся к существованию 5PL-провайдеров, и считают их не операторами нового вида, а усовершенствованными 4PL-провайдерами, которые добились успеха за счётавтоматизации и оптимизации работы по поиску логистических решений. Тем не менее, страны Евросоюза выделяет значительные денежные средства на развитие IT-технологий в области логистики. К 2030 году на территории ЕС планируется построить единую логистическую информационную сеть, которая будет способствовать развитию 5PL-провайдеров.

Однако, такое деление провайдеров было произведено без учёта современной производственной революции, которая **непосредственно привела к масштабной алгоритмизации экономики, бизнес-процессов всего общества в целом на основе процессов оцифровки.**

По мнению мировых учёных, основу производственной революции составляют:

- искусственный интеллект;
- большие данные (bigdata);
- интернет вещей (IoT);
- роботизация;
- дешевый мобильный широкополосный интернет.

Опираясь на данные, полученные компанией Juniper Research, можно прогнозировать дальнейшее подключение к интернету производственных линий, инфраструктурных сетей и т. д. В первом полугодии 2018 г. было подключено к интернету 21 млрд IoT-устройств, более 2 млрд серверов, компьютеров, планшетов и около 4 млрд смартфонов. Таким образом, к 2022 году прогнозируется наличие более 50 млрд подключенных устройств, которые будут взаимодейство-

вать между собой на разных уровнях. Сложится огромная информационно-коммуникационная сеть, число связей между её элементами превысит десятки трлн.

Адаптация к быстро меняющейся экономической ситуации, новым рискам, ужесточению конкуренции от более технологически развитых участников рынка, требуют от логистических компаний разработки современного инструментария, методов и моделей необходимых для успешного решения поставленных задач. Это возможно только при применении искусственного интеллекта. С нашей точки зрения, дальнейшее развитие логистических провайдеров будет находится в данной области.

Причём необходимо учесть этапы формирования виртуальной среды. Если в начале, примерно двадцати лет, экономическая деятельность, как в производственном, так и в бытовом аспектах осуществлялась по устоявшимся схемам, то в начале 21 века цифровая среда стала интегрироваться на базе платформ.

«Платформа — это программно-аппаратная среда алгоритмического поиска, осуществления и контроля за исполнением сделок (других взаимодействий) на основе интеллектуального анализа больших данных».

В настоящее время на платформенный принцип перешли социальные сети, интернет-магазины, различного рода сервисы. Наиболее часто в качестве примера платформ используются сервисы так называемой «совместной рыночной экономики», типа Uber, Яндекс. Такси, Airbnb.

Рассмотрим пример типовой платформы логистического провайдера на основе технологий искусственного интеллекта, нейронных сетей и больших данных. Получение логистической услуги на основе данной платформы может выглядеть следующим образом. В роли клиента будет выступать логистический провайдер. Для проектирования информационного потока используется программный комплекс с алгоритмами искусственного интеллекта. На основе ретроспективных данных происходит обучение нейронной сети, затем на основе контрольной выборки осуществляется контроль правильности обучения. В дальнейшем обученный алго-

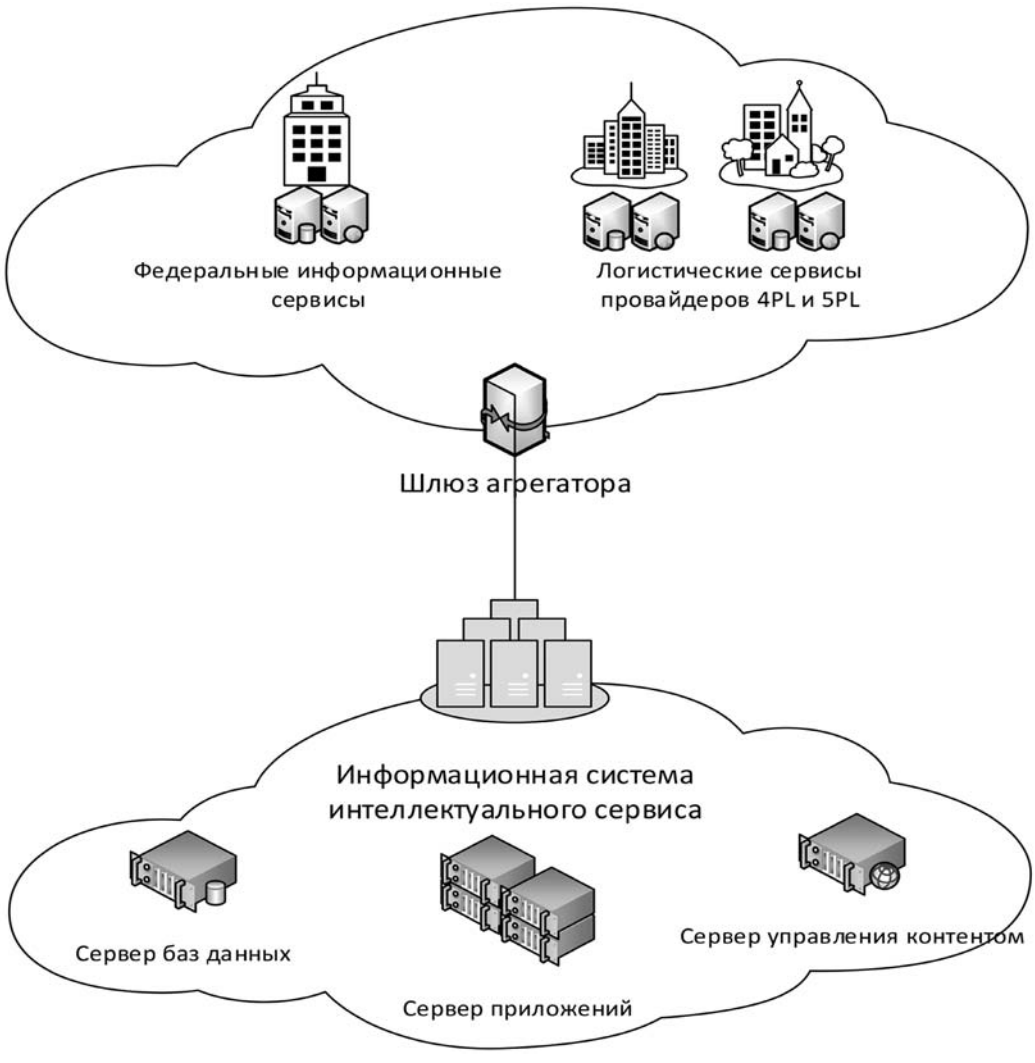


Рис. 4. Модель платформы логистического провайдера на основе интеллектуальных технологий

ритм будет получать данные из глобальной сети через шлюз агрегаторов и из внутренних информационных источников (рис. 4) и на их основе будет в автоматическом режиме проектировать маршрут прохождения информационного потока с учетом инфраструктурных возможностей и учитывая все нюансы и риски каждого участника логистической цепочки. Аналогично данный алгоритм можно использовать для автоматизированного проектирования материальных потоков.

С учётом вышеизложенного можно предположить, что провайдер будущего будет представлять собой оператора программно-аппаратной среды алгоритмического поиска, осуществления и контроля за исполнением сделок (других взаимодействий) на основе интеллектуального анализа больших данных.Внедряя современные технологии в построение и регулирование бизнес процессов, компании значительно укрепляют свою конкурентоспособность, а также занимают новые ниши на мировом рынке.

РИСК

Библиографический список:

1. Распоряжение Правительства РФ № 1632-р от 28.07.2017 об утверждении Программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

2. Альбеков А.У. Коммерческая логистика: учеб. пособие / А.У. Альбеков, О.А. Митько. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2002. — 412 стр.

3. Брынцев А.Н. Инвестиционный потенциал строительного бизнеса / А.Н. Брынцев // МС: Механизация строительства. — 2012. — № 9. — С. 2–6.

4. Брынцев А.Н. Логистика: адаптивные информационные потоки. / А.Н. Брынцев, С.И. Никишов — Монография. — М.: ОАО «ИТКОР», 2016 — 142 с.

5. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс: учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 782 с.

6. Никишов С.И. Моделирование информационных потоков в логистике / С.И. Никишов// РЭИЖ, 2017, № 4.

7. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. — Москва: ИНФРА-М, 2005. — 797 с.

8. Материалы XLI Международной научно-практической конференции КазАТК им. М. Тынышпаева на тему: «Инновационные технологии на транспорте: образование, наука, практика» (3–4 апреля 2017 г.), том 2. URL: https://www.kazatk.kz/material/nauka/vestnik1/348-352.pdf.

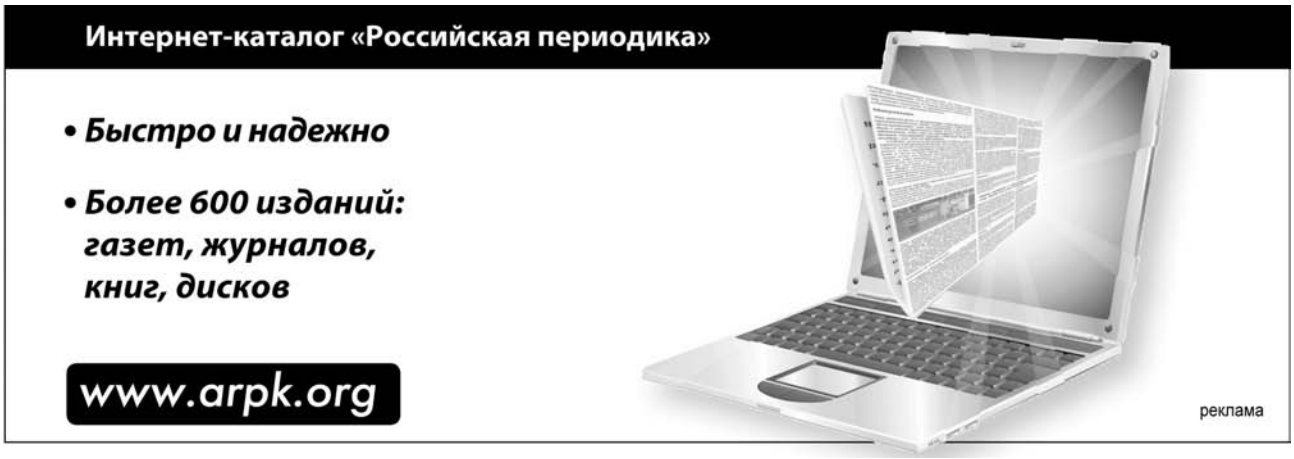
9. 5 уровней логистического сервиса: Таможня.Ру [Электронный ресурс]. URL: http://www.tamognia.ru/people/articles/detail.php?ID=1603442.

10. http://government.ru/docs/28653/.

11. https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Reports/2018/GfK_Rus_Internet_Penetration_in_Russia_2017-2018.pdf.

12. https://www.gfk.com/fileadmin/user_upload/dyna_content/RU/Documents/Reports/2018/GfK_Rus_Internet_Penetration_in_Russia_2017-2018.pdf.

13. http://russiaonline.info/story/new-wave-of-digital-revolution.



Водный транспорт как один из основных путей развития логистического комплекса России

С.Г. Пьянкова,
д. э. н., и. о. заведующего кафедры коммерции, логистики и экономики торговли, доцент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления, УрГЭУ, Член Президиума Уральского отделения ВЭО России,

С.Р. Царегородцева,
к. т. н., доцент кафедры коммерции, логистики и экономики торговли, УрГЭУ,

И.В. Соловьев,
студент 3 курса, направление «Торговое дело», УрГЭУ

Аннотация: перспективы развития внутреннего водного транспорта в современной России являются достаточно многообещающими из-за высокого потенциала водной логистики и растущего спроса на транспортные услуги, что подтверждает актуальность проблемы функционирования водных путей сообщения. Сегодня проблематика водного логистического комплекса страны базируется на трех фундаментальных вопросах: Что перевозить, с учетом низкой скорости доставки? Как привлечь инвестиции к развитию инфраструктуры? И чем обусловить конкурентоспособность водного транспорта? В ходе исследования было проанализировано текущее состояние внутреннего водного комплекса, а также его структурное положение в общей логистической системе. Также представлена характеристика альтернативных видов транспорта, с анализом их функциональности и ограниченности. На основе анализа альтернативных видов транспорта авторами были выделены основные качества водного транспорта как основы конкурентоспособности данного способа перевозки грузов. Также в статье рассмотрены основные недостатки внутреннего водного транспорта, которые оказывают наиболее негативный эффект на его развитие в настоящее время. На основе полученных данных сделаны выводы и предложены пути нейтрализации данных недостатков, за счет избирательности грузов и создания специальных проектов с участием водного транспорта. Также представлены и освещены наиболее значимые государственные проекты и льготы, целью которых является развитие данной отрасли. Далее, основываясь на результатах анализа, были сделаны соответствующие выводы, разработаны и предложены механизмы, направленные на стимулирование развития водной логистики, привлечения инвестиций из сферы бизнеса и повышения спроса на перевозки данным видом транспорта.

Ключевые слова: водная логистика, водный транспорт, конкурентоспособность, логистический комплекс, логистическая система, транспорт, транспортная логистика.

Abstract: the prospects for the development of inland water transport in modern Russia are quite promising, due to the high potential of water logistics and the growing demand for transport services, which confirms the relevance of the problem of the functioning of waterways. Today, the problems of water logistics complex of the country is based on three fundamental issues: what to transport, given the low speed of delivery? How to attract investments to infrastructure development? And how to determine the competitiveness of water transport? During the study, the current state of the internal water complex, as well as its structural position in the overall logistics system were analyzed. The characteristic of alternative modes of transport, with the analysis of their functionality and limitations is also presented. Based on the analysis of alternative modes of transport, the authors identified the main quality of water transport as the basis of the competitiveness of this method of transportation. Also in the article the main disadvantages of inland water transport, which have the most negative effect on its development at the present time, are considered. On the basis of the obtained data, conclusions are drawn and ways to neutralize these shortcomings are proposed, due to the selectivity of goods and the creation of special projects involving water transport. The most significant state projects and benefits, the purpose of which is the development of this industry, are also presented and highlighted. Further, based on the results of the analysis, relevant conclusions were drawn, mechanisms were developed and proposed to stimulate the development of water logistics, attract investment from the business sector and increase the demand for transportation by this mode of transport.

Keywords: water logistics, logistics complex, water transport, logistics system, competitiveness, transport, transport logistics.

Развитие логистического комплекса уже давно стало одной из приоритетных задач экономического развития государства. Логистика призвана оптимизировать процессы перемещения и управления грузами, определить и разработать наиболее удобные маршруты, обеспечить безопасность и сохранность перевозимых вещей, сократить издержки и увеличить экономическую, социальную и иную выгоды, как для отдельных предприятий, так и для страны в целом. Несмотря на то, что логистика имеет большое значение во многих отраслях, однако наибольшее ее применение заметно в сфере торговли. Соответственно, одной из важных целей логистического комплекса страны во внутренней торговле является распределение товаров по территории страны и доведение их до конечного потребителя, а во внешней безопасная и своевременная доставка грузов странам-партнерам.

На сегодняшний день основными средствами транспортного арсенала страны являются авиатранспорт, железнодорожный транспорт и автотранспорт. Безусловно, одним из наиболее прогрессивных и актуальных в нынешней современности являются авиалинии, так как данный вид транспорта обладает наибольшим скоростным потенциалом. В Российской Федерации функционирует более 100 авиакомпаний, которые в условиях рыночной экономики поставлены перед необходимостью конкурировать и реализовывать

индивидуальные коммерческие проекты, основанные на дифференциации сервиса, набора услуг, логотипов, цветового оформления и прочего [3]. Одной из наиболее популярных в России является компания «Аэрофлот», которая входит в состав IATA (International Air Transport Association) — международная ассоциация воздушного транспорта. Отличительными чертами компании является сервис достаточно высокого уровня и работа личного ситуационного центра, который предназначен для своевременного таргетирования критических ситуаций и принятия решений, а соответственно повышения безопасности.

Что касается обеспеченности России аэропортами: на сегодняшний день наша страна занимает 5 место в мире по количеству аэропортов. Первые четыре заняли США, Бразилия, Мексика и Канада. В нашей стране существует 143 аэропорта в 138 городах, в то время как в США представлено 2180 аэропортов.

Организация авиаперевозок в России на сегодняшний день является достаточно развитой и актуальной для современного уровня НТП. Однако следует отметить, что при формировании стратегий развития авиаперевозок, следует учитывать не только количественное расширение, но и качественную модернизацию — расширение функционала, оптимизация организации управления, повышение лояльности маршрутов и прочее.

Помимо авиаперевозок, одним из основных видов транспорта остается железнодорожный комплекс России. Грузооборот железнодорожного транспорта в РФ неуклонно растет на протяжении многих лет, в 2014 году он составил 2298 млрд т/км, в 2015 был небольшой прирост, обусловленный кризисом в экономике — 2305, а в 2016 году этот показатель вырос до 2344 млрд т/км Электрифицированными в России являются около 50% железных дорог (43,4 тыс. км из 85,3 тыс. км) [4].

Сегодня в условиях рыночной экономики и свободной конкуренции, одной из немногих отраслей, в которой существует монополия, является железнодорожная система России. ОАО «РЖД», основная часть которого принадлежит государству, является собственником 99% всех ЖД-путей в России. Такое положение вещей обуславливает корреляционную зависимость развития данной отрасли от политической и экономической ситуации в государстве [4].

Развитие железнодорожных путей может оказать непосредственное влияние на развитие логистической системы страны в целом, и развитие интернет-ритейла в частности, так как на сегодняшний день уже разработаны поезда, способные развивать скорость свыше 500 км в час при помощи магнитной левитации. В ближайшем будущем они смогут составить конкуренцию авиатранспорту по скорости доставки грузов и пассажиров (за исключением маршрутов с пересечением горных массивов и широких водных пространств).

Автотранспорт на сегодняшний день является одним из наиболее популярных способов перемещения грузов. Удельный вес данного вида транспорта превышает 50%. Интернет-ритейл активно использует автоперевозки, как для перемещения товаров между складами, так и для непосредственного предоставления продукции потребителям, однако данный вид транспорта приемлем на небольших расстояниях (примерно 1000 км).

В таблице 1 представлен структурный анализ грузооборота в России. Как мы видим, в 2013–2017 гг. среди представленных видов транспорта

Таблица 1

Структурный анализ грузооборота в России (составлена авторами на основании данных Министерства Транспорта РФ) [5]

Год	2013	2014	Уд. вес	2015	Уд. вес	2016	Уд. вес	2017	Уд. вес
железнодорожный, млрд тонно-км	2196	2301	86,6	2306	87,0	2344	86,96	2493	87,1
Отклонение, млрд тонно-км	-	0,105	-	0,005	-	0,038	-	149	-
Темп роста, %	-	104,8	-	100,2	-	101,6	-	106,4	-
автомобильный, млрд тонно-км	250	247	9,3	233	8,79	235	8,72	250,9	8,8
Отклонение, млрд тонно-км	-	-3	-	-14	-	2	-	15,9	-
Темп роста, %	-	98,8	-	94,3	-	100,9	-	101,2	-
морской, млрд тонно-км	40	32	1,2	42	1,58	43	1,6	45,9	1,6
Отклонение, млрд тонно-км	-	-8	-	10	-	1	-	2,9	-
Темп роста, %	-	80	-	131,3	-	102,4	-	106,4	-
внутренний водный, млрд тонно-км	80	72	2,71	64	2,41	67	2,49	64,5	2,3
Отклонение, млрд тонно-км	-	-8	-	-8	-	3	-	-2,5	-
Темп роста, %	-	90	-	88,9	-	104,7	-	96,3	-
воздушный, млрд тонно-км	5,0	5,2	0,2	5,6	0,21	6,6	0,24	7,6	0,3
Отклонение, млрд тонно-км	-	0,2	-	0,4	-	1,0	-	1,0	-
Темп роста, %	-	104	-	107,7	-	117,9	-	109,5	-

более 85% грузооборота страны приходится на ЖД-пути. Несмотря на то, что водный транспорт (морской и внутренний водный) обладает наибольшей грузоподъемностью, грузооборот автомобилей превысил показатель водного транспорта более чем в два раза. Это свидетельствует о том, что водный логистический комплекс в России развит недостаточно и требует комплексного подхода по его модернизации. Также следует обратить внимание на то, что в 2014 году, в связи с кризисом, произошел резкий спад экономического состояния страны в целом и объем грузооборота водного транспорта также сократился. Также следует отметить, что с 2013 года все-таки заметны некоторые структурные сдвиги, так удельный вес автомобильных перевозок медленно сокращается, а удельный вес водных перевозок увеличивается.

Таким образом, можно сделать вывод, что логистическая система России является достаточно развитой. ЖД-, авиа- и авто-перевозки составляют основной логистический комплекс нашей страны на сегодняшний день. Также следует отметить, что данные отрасли продолжают развиваться, т. е. совершенствование данных видов транспортов не останавливается, однако уже сейчас идет речь о перегруженности ЖД-путей и автомагистралей, а воздушный транспорт зависим от погодных условий. В соответствии с этим, представляется необходимым рассмотреть альтернативные способы транспортировки, в частности водный транспорт.

На сегодняшний день внутренняя водная логистика в России практически не является востребованной для доставки грузов по стране, тем более это касается тех сфер, где ключевая роль отводится затраченному на перемещение времени. Подобная стагнация развития внутренней водной логистики является крайне удивительным явлением, так как на территории страны расположено около 3 млн рек, общей протяженностью 6,5 млн км, а раскинувшаяся речная сеть, так или иначе, соединяет большинство населенных пунктов по всей территории [6]. Также ситуация усугубляется еще и перегруженностью путей других видов транспорта, что объективно указывает на необходимость поиска новых способов доставки грузов.

На данный момент важнейшими недостатками водной логистики являются: низкая скорость доставки грузов и зависимость от неравномерности глубин рек, водоемов, навигационных условий [10]. Таким образом, можно сказать, что водный транспорт не успевает за современными тенденциями. Так, в условиях современного рынка, конкуренция и борьба за клиента являются основоположниками развития бизнеса. Качество товара, сервис, информационное обеспечение и другие критерии приобретают весомое значение в борьбе за потребителя. Так, в связи с развитием Интернет-ритейла, скорость доставки товаров стала приоритетным критерием выбора покупателем продавца. В то время, как авиа-транспорт и жд-транспорт преуспевают в скоростной доставке грузов, а автомобильный транспорт обладает высокой маневренностью, морской транспорт не может предложить ни того, ни другого.

Также следует обратить внимание на текущее состояние водных маршрутов в России. Данная отрасль логистики имеет определенные проблемы в связи с ее недофинансированием. Сейчас, только 1 четверть всех гидросооружений в России находится на допустимом уровне безопасности, маловодье и узкие места, усложняющие или вовсе отрезающие любую возможность для передвижения габаритного транспорта, подвергают стагнации развитие водного транспортного комплекса [1].

Руководство Росморречфлота считает, что обеспечение достаточных глубин на всей протяженности маршрутов и устранение узких мест, за счет их искусственного расширения позволит повысить рентабельность грузоперевозок, загруженность других видов транспорта также пойдет на спад, за счет перераспределения грузооборота [7].

Таким образом, перед нормальным функционированием водного транспорта встает череда препятствий, осложняющих развитие водной логистики.

На сегодняшний день основными магистралями водного транспорта являются Волга, Кама, Дон и Нева и некоторые каналы. Данные маршруты имеют достаточно развитую инфраструктуру, обеспечивающую нормальное функционирование водного транспорта. Протяженность данной водной системы — 6,5 тыс. км, что в 1000 раз меньше длины всех рек России. Также следует отметить, что порты в России также достаточно развиты, всего их в стране 126. Почти все они оборудованы подъездными железнодорожными и автомобильными путями. И, несмотря на большие объемы портовых перегрузочных работ, мощность почти всех портов используется лишь на 40–50%, что свидетельствует о несоответствии возможностей водного транспорта возможностям обслуживающей инфраструктуры.

В таблице 2 представлен анализ динамики развития водного транспорта по некоторым показателям в 2013–2016 гг.

Как мы видим, количество речных грузовых транспортных и нетранспортных судов не очень большое, хотя и закономерное в связи с некоторой стагнацией отрасли. Что касается морского транспорта, тут конечно ситуация несколько лучше, так как морские перевозки, гораздо более востребованные, нежели внутренние. Также необходимо отметить, что протяженность внутренних путей с гарантированными габаритами судового хода увеличивается крайне медленно, что связано

Таблица 2

Анализ развития водного транспорта в 2013–2016 гг. (составлено авторами на основании данных Росстата) [8]

Показатель	2013	2014	2015	2016
Протяженность внутренних водных путей (с гарант. габаритами судового хода), км	101663,6 (48872,4)	101667,6 (48832,4)	101661,6 (49014,4)	101484,8 (49067,4)
Отклонение, км	-	+4 (-40)	-6 (+182)	-176,8 (+53)
Темп роста, %	-	100 (99,9)	100 (100,4)	99,8 (100,1)
морские грузовые транспортные и нетранспортные суда тыс. шт.	2701	2712	2705	2688
Отклонение, тыс. шт.	-	+11	-7	+17
Темп роста, %	-	100,4	99,7	99,4
речные грузовые транспортные и нетранспортные суда, тыс. шт.	17,2	21,3	15,6	22,1
Отклонение, тыс. шт.	-	+4,1	-5,7	+6,5
Темп роста, %	-	123,8	73,2	141,6

с недофинансированием отрасли. Подобная динамика — не может называться никак иначе, кроме, как стагнация и запустение отраслевого развития. На современном этапе водная логистика нуждается в больших инвестициях, не только со стороны государства, но и со стороны бизнес-сообщества, а для этого необходимо принятие государственных мер по привлечению, стимулированию и мотивированию предпринимателей к развитию данной отрасли.

Проблемы водного логистического комплекса страны известны достаточно давно, однако в связи с существующими альтернативными способами доставки грузов, государством не принимались необходимые меры по устранению недостатков и модернизации данного сегмента транспортной логистики. Однако во втором десятилетии XXI века стало уже очевидно, что альтернативные виды доставки грузов в скором времени могут не справиться с существующими потребностями по транспортировке, и уже сейчас идет речь о перегруженности автомагистралей и ЖД-путей. В соответствии с этим встала необходимость развития водного логистического комплекса страны, так как он является не только самым экономичным, но и самым экологичным способом доставки грузов.

В соответствии с обозначенными проблемами водного транспорта была разработана «Стратегия развития внутреннего водного транспорта до 2030 года» [9]. Она была принята 29 февраля 2016 года, с расчетом осуществления двух этапов, первый из которых должен завершиться к 2020 году, а второй соответственно к 2030 году. Задачами первой части данной государственной программы являются: проработка водных маршрутов, в частности устранение узких мест и обеспечение достаточной глубины на всех частях маршрутов; обновление и модернизация всех гидросооружений; развитие портовой инфраструктуры на внутренних водных путях международного значения; увеличение протяженности внутренних водных путей с гарантированными габаритами судовых ходов; реконструкция пассажирских вокзалов и повышение сервиса; строительство грузового и пассажирского флота.

Отдельно хочется отметить, создание так называемых утилизационных фондов применительно к отдельным группам судов, которые являются устаревшими. Такая мера государственной поддержки направлена на стимулирование судовладельцев к замене морально и технически устаревшего флота и строительство новых судов. Фонд можно использовать исключительно для постройки нового судна на российских верфях, что будет способствовать загрузке их производственных мощностей [2].

Также в тексте стратегии говорится о том, что в рамках данного этапа будет завершен ряд крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие водного логистического комплекса, в том числе будет введен в эксплуатацию гидроузел на реке Волге в 2020 г. и будет организовано строительство Багаевского низконапорного узла на р. Дон [9].

Второй этап 2021–2030 гг. будет сопровождаться активным продвижением речных перевозок.

Исполнение данных задач должно привести к повышению конкурентоспособности водного транспорта и увеличению рентабельности судоходного бизнеса. Также одним из результатов, вышеуказанных мер, прогнозируется повышение инвестиционной активности среди предпринимателей [9].

Также следует обратить внимание на другие нормативные документы в сфере судоходства.

Например, ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с реализацией мер государственной поддержки судостроения и судоходства» (с изменениями и дополнениями) № 305-ФЗ от 07.11.2011. В соответствии с данным документом реализуется расширение сферы действия Российского международного реестра судов (РМРС), связанное с регистрацией судов. Регистрация судов в РМРС предоставляет судов-

ладельцам дополнительные налоговые и таможенные льготы [2].

Законом № 305-ФЗ были внесены изменения в Налоговый кодекс РФ: расширены льготы для судовладельцев и введены для судостроителей. К наиболее существенным можно отнести следующие [2]:

♦ введена нулевая ставка налога на добавленную стоимость для российских судовладельцев, осуществляющих экспортно-импортные перевозки товаров судами, взятыми в тайм-чартер. Эта льгота ставит российских судовладельцев в равные условия с иностранными судовладельцами, которые не оплачивают НДС;

♦ введена нулевая ставка НДС для отечественных судостроителей при передаче судна судовладельцу только при условии регистрации судна заказчиком в РМРС в течение 45 дней с момента его получения. Теперь не требуется удержания налога с судостроителя в случае исключения судна из РМРС до истечения десятилетнего срока;

♦ освобождены от НДС услуги по ремонту и обслуживанию судов смешанного «река-море» плавания в период их стоянки в портах и услуги по классификации и освидетельствованию судов;

♦ в базу по налогу на прибыль судовладельцы не включают: доходы от реализации судов, зарегистрированных в РМРС; доходы от эксплуатации судов, построенных на российских судоверфях после 1 января 2010 г. и зарегистрированных в РМРС; ранее не учитывались только расходы, связанные с эксплуатацией или реализацией таких судов;

♦ выплаты по трудовым договорам в пользу членов экипажа судов, зарегистрированных в РМРС, освобождены от обложения страховыми взносами во внебюджетные фонды до 2027 г;

♦ и прочее.

Изучив состояние внутреннего логистического комплекса России, а также наиболее подробно проанализировав положение водного транспорта, динамику его развития, государственные проекты по его становлению и совершенствованию можно предложить некоторые меры, которые помогут реализовать быструю и необходимую интеграцию водного транспорта в мультимодальные перевозки, а также в индивидуальные проекты.

Первая группа мер, направленных на обеспечение условий нормального функционирования водной логистики.

Прежде всего, со стороны государства необходимо организовать постоянный контроль за исполнением разработанной стратегии до 2030 года и оказывать поддержку в течение проекта. Это необходимо, так как обновленная инфраструктура водной логистики (то есть оборудование, суда), расширение узких мест на пути водного транспорта, удлинение водных маршрутов с достаточной шириной и глубоководностью — это первый этап на пути развития водной логистики, который позволит говорить о создании эффективной и востребованной водной логистической системы в стране.

Также считаем, что необходимо увеличить привлечение предпринимателей к этой сфере и смежным отраслям. Это необходимо, так как ни одна отрасль или подотрасль не может существовать без тесных связей со смежными отраслями, например, судостроение, строительство портов и пр. Учитывая, все те меры, которые уже были приняты со стороны государства, с целью простимулировать бизнес-сообщество к инвестированию в водный транспорт, в основном речь идет о налоговых льготах, можно предпринять и другие, дополнительные меры:

♦ например, важной проблемой, развития водной логистики является то, что многих инвесторов, предпринимателей отпугивает отсутствие спроса на услуги водной логистики. Действительно водный транспорт имеет ряд определенных ограничений, которые не позволяют ему быть достаточно конкурентоспособным. Для того чтобы обеспечить некоторые гарантии для предпринимателей, в начале становления данной отрасли можно разработать государственные проекты, в которых водный транспорт будет играть ключевую роль. Например, на перевозку крупногабаритного оборудования, внутреннюю перевозку нефти, полезных ископаемых, организацию поставок необходимых товаров в отдаленные регионы страны (Дальний Восток, Сибирь). Таким образом, у предпринимателя появится уверенность, что вложившись в эту отрасль, он не будет «сидеть без дела», а получит государственный заказ;

♦ также учитывая, то, что водный транспорт является самым экологичным, представляется вполне закономерным разработать льготы и для тех, кто пользуется услугами этого вида транспорта. Например, это могут быть все те же налоговые льготы, преимущество при участии в тендерах и пр. Таким образом, речь идет о привлечении клиентов к использованию водной логистики, что в свою очередь положительно отразится на заинтересованности инвесторов вкладываться в эту отрасль.

Вторая группа мер, направленных на развитие потенциала водного транспорта и расширение сферы деятельности.

Безусловно, при разработке мер необходимо отталкиваться от сильных сторон водного транспорта, то есть от его высокой грузоподъемности и экономности.

Прежде всего, стоит отметить то, что Россия является страной богатой природными ресурсами. Добыча нефти и иных полезных ископаемых является важной отраслью российской экономики, и следует отметить, что более половины структуры экспорта занимают именно природные ресурсы. В соответствии с этим, возникает потребность в перемещении не только сырья, но и габаритного оборудования для его добычи, и именно

в этой отрасли водный транспорт имеет огромные преимущества перед иными видами транспорта.

Следующей отраслью, в которой водный транспорт может быть конкурентоспособным является торговля габаритным оборудованием и автомобилями, так как затраты на их перемещение сокращаются, увеличенные сроки доставки не оказывают существенного влияния на качество грузов и габариты груза не имеют значения.

Далее перевозки некоторых продуктов питания, например, зерно — имеет достаточный срок хранения для его транспортировки и в больших объемах, водный транспорт позволит осуществлять экономически выгодные перевозки.

Также актуальным будет привлекать пассажиров к переездам на водных видах транспорта, разработка некоторых программ экскурсионного характера и пр.

На сегодняшний день логистика является крайне перспективной и экономически востребованной отраслью. Ее развитие и совершенствование есть постоянный процесс: появляются скоростные поезда, новые автомобили, развивается авиатранспорт. Все это ведет непосредственно к улучшению логистического комплекса страны и развитию отраслей, в которых активно используется логистика. Однако уже сейчас, речь идет о перегруженности авто и ЖД-магистралей, что негативно отражается на развитии экономики страны в целом. Таким образом, появляется потребность в поиске новых путей повышения потенциальных возможностей логистического комплекса.

На сегодняшний день внутренняя водная логистика в России практически не является востребованной для доставки грузов по стране, тем более это касается тех сфер, где ключевая роль отводится затраченному на перемещение времени. Однако, водный транспорт, несмотря на ряд препятствий для его активного использования, может оказать значительное влияние на решение данной проблемы. Несмотря на его тихоходность и ограниченность в передвижении, он является не только самым грузоподъемным, но и самым экономически выгодным видом транспорта. В связи с этим можно выделить основные отрасли, в которых водный транспорт должен развиваться: добыча нефти и иных полезных ископаемых, торговля оборудованием, автомобилями, перевозки некоторых продуктов питания, также актуализируется привлечение пассажиров к переездам на водных видах транспорта, разработка некоторых программ экскурсионного характера и пр.

Для того, чтобы простимулировать интерес к данной отрасли, необходимо вмешательство государства, посредством льгот, государственных заказов, предоставлении различного рода субсидий и прочего. Также необходим постоянный контроль за исполнением стратегии до 2030 года, по расширению водных маршрутов и модернизации старого оборудования.

Необходимо понимать, что развитие водной логистики будет способствовать оттягиванию на себя части грузопотока и пассажирооборота, что в свою очередь позволит другим видам транспорта функционировать в нормальном режиме. Это приведет к совершенствованию инфраструктуры страны, к улучшению логистического комплекса, к росту ВВП и экономического благосостояния страны.

РИСК

***Библиографический список*:**

1. Аркадьев К.Г. Логистические системы и их роль в современной экономике [Текст] Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). 2015. — 139–141 с.

2. Буянова Л.Н., Григорян М.Г. О реализации мер государственной поддержки развития водного транспорта / Транспортное дело России. 2017. — 115–117 с.

3. Авиакомпании России // Avia.pro. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://avia.pro/blog/aviakompanii-rossii (дата обращения: 01.07.2018).

4. Андрианов В.Д. Железнодорожный транспорт России: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Российский туризм. 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://russiantourism.ru/experts-rt/experts-rt_21468.html (дата обращения: 01.07.2018).

5. Информационно-статистический бюллетень «Транспорт России» Министерства Транспорта Российской Федерации январь — декабрь 2016 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://special.mintrans.ru/upload/iblock/0ba/2_infrom_statistik_transport_2017.pdf (дата обращения: 02.07.2018).

6. Реки России // Сезоны года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://сезоны-года.рф/реки%20России.html(дата обращения: 01.07.2018).

7. Речные перевозки в 2016 году: итоги работы отрасли // Морские вести России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.morvesti.ru/detail.php?ID=60235(дата обращения: 02.07.2018).

8. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/(дата обращения: 01.07.2018).

9. Стратегия развития внутреннего водного транспорта российской федерации на период до 2030 года // Министерство транспорта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.mintrans.ru/upload/iblock/5ca/13%2010%2003%20стратегия%20развития%20ввт.pdf (дата обращения: 01.07.2018).

10. Управление транспортировкой на фирме // Информационно-управленческий портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://port-u.ru/sovremennye-podkhody-k-teorii-organizatsii/item/1882-upravlenie-transportirovkojna-firme(дата обращения: 01.07.2018).

А.И. Саблина,
аспирант 3 курса, Высшая школа управления бизнеса, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, СПбПУ Петра Великого,

В.А. Дуболазов,
д. э. н., профессор, Высшая школа управления бизнеса, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, СПбПУ Петра Великого

О социально-экономической оценке крупных транспортных инфраструктурных проектов, реализуемых по схеме государственно-частного партнерства

Аннотация: данная статья посвящена вопросам анализа существующих и разработки авторского метода социально-экономической оценки крупных транспортных инфраструктурных проектов, реализуемых с применением методов государственно-частного партнерства. В статье рассмотрены основные существующие на сегодняшний день методы оценки таких проектов, выявлены их узкие места и предложены к рассмотрению разработанные методы социально-экономической оценки, основанные на количественном выражении генерируемых проектом социальных благ.
Ключевые слова: государственно-частное партнерство, социально-экономическая оценка, инфраструктурные проекты, транспортная инфраструктура.

Abstract: this article is devoted to the analysis of existing and development of the author's method of socio-economic evaluation of large transport infrastructure projects implemented using the methods of public-private partnership. The article considers the main existing methods of evaluation of such projects, identifies their bottlenecks and offers the developed methods of socio-economic assessment based on the quantitative expression of social benefits generated by the project.
Keywords: public-private partnership, socio-economic assessment, infrastructure projects, transport infrastructure.

С переходом Российской Федерации «на рельсы» рыночной экономики возросло влияние основного капитала при реализации крупных инвестиционных проектов в области промышленности, энергетики и транспорта. В это время, оценка таких проектов начала формироваться в отдельное направление науки экономического управления [12].

Комплексные трудоемкие проекты, помимо необходимости значительных капиталовложений, поиска инвесторов и выполнения значительного объема подготовительных работ требуют проведения оценки целесообразности их реализации и сравнения таких проектов с точки зрения наиболее приоритетных. Помимо коммерческой составляющей, такие проекты выполняют социально значимые функции, важные как для развития страны и регионов, так и для населения, пользующегося их услугами [4].

Основанием выбора для исследования именно транспортной отрасли является существующая статистика, которая показала, что в 2016 году доля транспортного сектора в ВВП Российской Федерации составила 7,6%, удельный вес в инвестициях на развитие отраслей хозяйства — 18,6%, численность работников транспортного комплекса — 5% [9]. Следовательно, можно заключить, что транспортную отрасль можно отнести к одной из наиболее приоритетных отраслей хозяйства.

Различные методы оценки таких проектов представлены в научных трудах как отечественных, так и зарубежных авторов. Среди отечественных ученых, изучавших оценку эффективности проектов, в том числе со смешанным участием государства и бизнеса следует отметить Андрееву Е.С., Анисимова С.Н., Будрину Е.В., Лактюшину О.В., Лапидус Б.М., Макарова И.Н., Наумкову К.В. В числе зарубежных ученых — Г. Бирмана, С. Шмидта, А. Пигу, Р. Коуза. Вопросы изучения самих механизмов развития взаимодействия государства и бизнеса представлены в научных трудах следующих российских авторов: Асаул Н.А., Амунц Д.М., Бабкин А.В., Балдина Ю.В., Варнавский В.Г., Гаранин Д.А., Гулакова О.И., Дерябина М.А., Дуболазов В.А., Коровин Е.В., Козин П.А.

С развитием отношений государства и бизнеса для реализации крупных транспортных инфраструктурных проектов в последние годы стало активно применяться государственно-частное партнёрство (далее — ГЧП). Оно представляет собой форму взаимодействия государственного и частного секторов на контрактной основе при условиях софинансирования и разделения рисков, с целью решения социально-значимых задач и развития социально-значимых отраслей экономики [3]. Данный тип отношений, на сегодняшний день, выходит за рамки исключительно механизма осуществления строительства, а, с развитием законодательной базы, как на региональном, так и на федеральном уровнях, обретает черты своеобразной государственной политики, направленной на развитие экономических и социальных аспектов жизни населения [6].

На сегодняшний день, реализация проектов с помощью привлечения частного бизнеса и государства обретает все большую востребованность и является актуальным вопросом для анализа и исследования во всем мире, поэтому для анализа были взяты проекты, реализуемые с помощью ГЧП отношений.

Обладая значительной популярностью, применение методов ГЧП влечет за собой определенную долю рисков, так как до сих пор основные проблемы, с которыми сталкиваются участники данных отношений, заключаются, в частности, в отсутствии комплексного подхода к оценке проектов на всех этапах его реализации, начиная с идейного воплощения, заканчивая эксплуатацией таких проектов. В этой связи разработка методов социально-экономической оценки крупных инфраструктурных проектов, в особенности в одной из наиболее приоритетных отраслей хозяйства — транспортной, является актуальной и востребованной.

В 2015 году Министерством экономического развития Российской Федерации (Приказ от 30.11.2015 № 894) была утверждена методика оценки эффективности проекта государственно-частного и муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества (далее — Методика Минэкономразвития). В ней представлены методы оценки социально-экономического эффекта от реализации крупных ГЧП проектов путем определения соответствия целей, задач и предмета проекта целям, задачам и предмету государственных (муниципальных) программ. Реализация данных методов оценки исключает возможность вовлечения в данную оценку мнения непосредственных получателей услуг. Также, не разработан механизм учета факторов, влияющих на социально-экономическое развитие региона, не связанных с прямой коммерческой составляющей, соответственно, нет возможности обосновать участие сторон в ГЧП с точки зрения социально-экономической составляющей.

Результатом проведенного авторами исследования является разработка методов социально-экономической оценки крупных транспортных инфраструктурных проектов, реализуемых посредством механизма ГЧП, с учетом возможности монетизации генерируемых социальных благ.

В настоящее время существует множество методов оценки реализации крупных инфраструктурных проектов.

Среди зарубежных, можно отметить следующие:

♦ метод «Цена — качество» / «Value for Money» (VfM);

Данный метод используется для оценки ГЧП проектов и представляет собой оптимальное соотношение стоимости и качества проекта/ товара/ услуги на всем протяжении его жизненного цикла/ использования для удовлетворения потребностей конечных потребителей [14].

Метод VfM предполагает сравнение двух (скорректированных на риск) вариантов реализации проекта:

— только за счет государственного сектора;

— в форме ГЧП.

Сравнение вариантов основано на сопоставлении значений показателей чистой приведенной стоимости (NPV). Помимо этого, VfM включает проведение качественного и количественного анализа. Качественный анализ выявляет целесообразность применения частного финансирования, количественный анализ основан на методе сравнительного уровня затрат государственного сектора (Public Sector Comparator (PSC) и включает в себя оценку социально-экономических выгод, связанных с ГЧП.

♦ метод «Сравнительный уровень затрат государственного сектора» / «Public Sector Comparator» (PSC);

С помощью метода PSC производится расчет расходов государственного сектора на реализацию проекта за счет собственных сил и средств [8].Он определяется на основе чистых приведенных затрат (NPC) государственного сектора и отражает полные затраты государственного сектора на предоставление услуг надлежащего качества. PSC также включает в себя рисковую часть, которая должна быть определена и включена в расчет денежных потоков проекта [10].

Альтернативная методика для реализации проекта за счет средств частного инвестора называется — Shadowbit, отражающая наилучшее приближение ожидаемого конкурсного предложения [5].

Согласно исследованиям, проведенным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), более 80% западных респондентов используют метод VfM с использованием PSC и Shadowbit как основной, при проведении оценки социально-экономической эффективности при реализации проектов путем ГЧП.

Для оценки эффективности бюджетных расходов используются методы:

♦ метод «Анализ затрат-выгод» / «Cost-benefit an alysis» (CBA);

Основан на сопоставлении и расчете затрат и выгод по проекту и включает в себя:

— определение целей проекта (Project objectives definition);

— определение самого проекта и его приоритетных задач (Project identification and prioritization);

— определение возможности реализации проекта и рассмотрение альтернативных вариантов (Project identification and prioritization);

— анализ эффективности инвестиционных вложений (Project identification and prioritization);

— финансово-коэффициентный анализ (Project financial ratios analysis);

— многокритериальныйанализ (Multicriteria analysis);

— анализ чувствительности (Project risks and sensitivity analysis) [13].

♦ метод «Анализ издержек и результативности» / Cost-effectiveness analysis (CEA);

Метод CEA предполагает определение оптимального расхода ресурсов при реализации проекта для достижения поставленных целей. Затраты могут быть представлены не только с финансовой (стоимостной) стороны, но и в натуральной форме, издержки — только в натуральной, или в форме индикаторов (в соответствии с показателями отрасли). Данный метод также включает в себя учет производительности и экономичности [1].

Среди российских методов оценки реализации крупных инфраструктурных проектов, можно выделить:

♦ авторский метод оценки Лактюшиной О.В. [7];

Данный метод предполагает расчет эффективности ГЧП проектов в несколько этапов:

— 1 этап — расчет эффективности ГЧП проекта в целом;

— 2 этап — после разработки схемы инвестирования. На данном этапе определяется состав участников ГЧП-проекта и распределяются роли.

На первом этапе происходит расчет эффективности ГЧП проекта. Изначально определяется масштабность, глобальность проекта путем экспертной оценки. При неудовлетворительной экспертной оценке проекты не рекомендуются к реализации. После определения социальной значимости проекта оценивается бюджетная эффективность по формуле:

$$Э_б = \sum_{n=1}^{N} \sum_{n=1}^{T} (D_t - CI),$$

где D_t — доходы бюджета;
CI — инвестированный бизнесом капитал;
n — количество действующих проектов ГЧП;
t — время действия проекта ГЧП.

Далее для определения эффективности частного партнера производится расчет показателя NPV.

На втором этапе производится расчет организационно-экономического механизма ГЧП, по формуле:

$$Э_{ЧГП} = \left(\frac{ИП}{БИП} - 1\right) * 100\%,$$

где ИП — интегральная оценка;
БИП — базовая интегральная оценка.

Значение данного показателя расположено в следующих пределах:

— эффективность признается неудовлетворительной;

— эффективность признается удовлетворительной;

— эффективность признается хорошей;

— эффективность признается отличной.

♦ авторский метод оценки Андреевой Е.С [2];

Он предполагает к разбиению показателей оценки эффективности на две группы:

— показатели эффективности ГЧП проектов для государства;

— показатели эффективности ГЧП проектов для бизнеса.

В авторском методе также присутствуют обобщенные для государства и бизнеса показатели, которые позволяют укрупнено оценить эффективность проекта, а именно: чистая приведенная стоимость (NPV);показатель рентабельности инвестиций (PI);внутренняя норма доходности инвестиций (IRR);дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Показатели эффективности ГЧП проектов для государственного сектора включают в себя:

— показатель соотношения объемов частных и бюджетных инвестиций в развитие проекта (допустимый показатель ≥ 1);

— показатель сокращения уровня безработицы (положительный показатель означает сокращение безработицы, чем выше, тем лучше);

— показатель увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней (аналогично с показателем безработицы);

— доля инновационной продукции (коэффициент освоения новой продукции);

— «интеллектуалоемкость» — степень применения инновационных технологий;

К показателям эффективности ГЧП проектов для частного сектора относятся показатели рентабельности: активов; инвестиций; собственного капитала; продукции (производственной деятельности); продаж. По результатам расчета данных показателей формируется общее представление об оценке эффективности проекта.

Все вышеуказанные методы, как правило, содержат расчет финансово-экономических показателей проекта (включая чистую приведенную стоимость, рентабельности инвестиций, расчет внутренней нормы доходности и периода окупаемости проекта) — что, в целом, отражает основные интересы инвестора. Методы также включают расчет бюджетной эффективности проекта (включая расчет потенциальных денежных поступлений в региональные бюджеты, показатели налоговых сборов и проч.), что составляет основную эффективность для государственного сектора, и, определенный блок, включающий показатели социально-экономического развития, меняющиеся или создаваемые в результате реализации проекта.

Практически все описанные выше методы содержат расчет различных коэффициентов (например, коэффициентов по сокращению

уровня безработицы, увеличения налоговых поступлений и прочее), и отклонения фактических показателей социально-экономического развития для конкретных проектов в конкретном регионе от целевых показателей. Однако, в данных методах оценки отсутствует механизм, позволяющий разработать общие положения оценки социально-экономической составляющей проектов, которая бы трансформировалась под каждый проект, при этом оставаясь цельной и имея под собой определенный набор механизмов, позволяющий ее идентифицировать.

В данном случае при разработке методов социально-экономической оценки, авторами данной статьи было принято решение о необходимости выражения как экономических, так и социальных благ в измеримых показателях. Другими словами, монетизация социальных благ, генерируемых проектом, поможет более точно оценить создаваемый проектом эффект и поможет в принятии решений о необходимости дальнейшего финансирования проекта и его реализации. Предложенные методы социально-экономической оценки разбиты на несколько этапов.

Этап 1 — «вводный». Состоит в сборе информации об основных участниках проекта и его расчетных параметра. На данном этапе необходимо определить участников проекта и указать положительные и отрицательные изменения, которые могут возникнуть, в случае реализации проекта (с разбивкой по участникам). Необходимо также оценить потенциальные вклады каждой стороны в реализацию проекта в денежном выражении (первоначальные инвестиции в проект).

Этап 2 — «результативный». На данном этапе определяются возможные результаты от реализации проекта. Необходимо описать планируемый к получению результат, присвоить ему значение (сколько раз будет измерен результат количественно. Например, получаемый опыт будет обозначен единицей, а возможное количество негативных последствий, выраженных в судебных решениях, составит 2), указать временной отрезок рассматриваемого показателя (на стадии предпроекта, строительства, эксплуатации), а также определить финансовое отражение показателей и присвоить им значение в измеряемой величине (в данном случае руб.). В качестве информационной части данного этапа можно указать источник получения информации для более наглядной картины представления данных.

Этап 3 — «вариативный, конечный». На данном этапе определяются изменения, порождаемые самим проектом. Здесь оценивается вероятность наступления этих изменений, вне зависимости от реализации проекта (какие изменения порождены проектом, а какие произошли бы в любом случае — оценка производится с применением метода экспертных оценок). На данном этапе также производится окончательный расчет социальных благ, генерируемых проектом, по расчетной формуле:

$$FR = IF_i\left(1 - \frac{CH}{100}\right), \quad (1)$$

где I — значение рассматриваемого показателя;
Fi — значение финансового показателя;
CH — процент изменения при отсутствии проекта.

По результатам получения данных составляются денежные потоки во временной перспективе (в соответствии со сроками реализации проекта). После этого производится расчет чистой приведенной стоимости (NPV) с разбивкой по участникам проекта. На основании NPV рассчитывается показатель ROI, определяющий рентабельность вложенных средств.

Для определения процентной доли, приходящейся на социальный блок по отношению ко всему проекту, предлагается использовать формулу социальной доли (Social Share)

$$SS = \frac{\sum Disc\ SR}{\sum Disc\ GR} * 100, \quad (2)$$

где Disc SR — сумма дисконтированных денежных потоков по социальной составляющей проекта;
Disc GR — сумма дисконтированных денежных потоков общих по проекту (финансовые и социальные).

Полученные в ходе расчетов результаты показывают процент генерируемого проектом дохода, приходящегося на социальный блок.

В заключение необходимо отметить, что представленная оценка крупных транспортных инфраструктурных проектов может быть использована для привлечения инвестиций, стратегического планирования, принятия решений о необходимости финансирования проектов, сравнения таких проектов, основываясь на одинаково измеряемых экономических и социальных результатов, представленных в денежном выражении. Данная оценка сможет дополнить существующую Методику Минэкономразвития.

РИСК

Библиографический список:

1. Алаев А.А., Козлова С.В., Малютин К.М. Оценка социально-экономической эффективности инфраструктурных проектов // Государственные расходы. Методология оценки эффективности // Финансовый журнал. 2015. — № 4. — 12 с.
2. Андреева Е.С. Методологический подход к оценке эффективности ГЧП проектов // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — С. 300–303.
3. Балдина Ю.В., Масюк Н.Н. Государственно-частное предпринимательство как инновационная форма взаимодействия бизнеса и власти // Креативная экономика. 2013. — № 2. — С. 9–14.

4. Бирман Г. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов: учебник для вузов / пер. с англ.; под ред. Л.П. Белых. — М.: Юнити, 2003. — 631 с.
5. Борисович В.С., Вдовина Е.А. «Оценка эффективности финансирования транспортных инфраструктурных проектов, реализуемых в рамках государственно-частного партнерства» // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. — 2015. — 4 с.
6. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. — М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008.— 286 с.
7. Лактюшина О.В. Формирование организационно-экономического механизма государственно-частного партнерства в сфере услуг: дис. канд. экон. наук. — Санкт-Петербург, 2011. — 144 с.
8. Практическое руководство по реализации проектов государственно-частного партнерства и концессий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.app.gov.md/sites/default/files/document/attachments/twining_maketa_rus_-1.pdf.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. — М., 2017. — 1402 с.
10. Рыманов А.Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия: сущность, формы проявления // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 1. — С. 16–19.
11. Стешин А.И. Оценка эффективности инвестиций в условиях рыночной экономики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http//business-prognoz.ru.
12. Хлынин Э.В. Управление процессом воспроизводства основного капитала: теория и методология: монография. — Тула: Изд-во ТулГУ, 2009. — 143 с.
13. Davide Sartori (Centre for Industrial Studies [CSIL]), Lead author; Gelsomina Catalano, Mario Genco, Chiara Pancotti, Emanuela Sirtori, Silvia Vignetti (CSIL); Chiara Del Bo (Universitá degli Studi di Milano). 2010. — P. 234–245.
14. Value-for-Money Analysis — Practice and Challenges: How Governments Choose When to Use PPP to Deliver Public Infrastructure and Services Report from World Bank Global Round-Table 28 May, 2013, Washington DC.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Л.А. Мясникова,
д. э. н, профессор, кафедра логистики и управления цепями поставок, Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

Э.М. Букринская,
к. э. н., доцент, кафедра логистики и управления цепями поставок, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Реверсивные потоки в логистике сетевой торговли

Аннотация: рассмотрены основные тенденции развития сетевой розничной торговли в РФ. Предложено определение реверсивной логистики торговой сети, установлены ее объекты и субъекты, дается классификация реверсивных потоков торговой сети. Определены факторы роста возвратных потоков в российском ритейле и подчеркивается роль торговых сетей в повышении эффективности использования ресурсов.

Ключевые слова: логистика, реверсивные потоки, торговая сеть, сетевая торговля, реверсивная логистика, возвратный поток, обратный поток, FMCG-ритейл, интернет-торговля, распределительный центр.

Abstract: the article describes the main trends in the development of retail network in Russia. The definition of the reverse logistics of the trade network is proposed, its objects and subjects are established, the classification of the reverse flows of the trade network is given. The factors of growth of return flows in the Russian retail are determined and the role of retail chains in increasing the efficiency of resource use is emphasized.

Keywords: logistics, reverse flows, retail network, network trade, reverse logistics, return flow, reverse flow, FMCG-retail, Internet trade, distribution center.

I

Рынок оптовой и розничной торговли является значимым сегментом российской экономики. В 2005–2016 гг. доля торговли в валовом внутреннем продукте и в структуре занятых составляла порядка 16–20%. При этом оборот оптовой торговли в два раза превышает оборот розничной (в 2016 г. — 61,35 трлн руб. и 28,32 трлн руб. соответственно) [16, с. 44, 92]. Российский рынок ритейла, являясь одним из крупнейших, занимает общее 8-е место в мире (2017 г.), а по привлекательности для глобальных ритейлеров достиг 7-го места в 2015 году. 47,9% глобальных розничных сетей присутствуют в России (у лидера — Великобритании — 57,5%), что свидетельствует о неизменном интересе к российскому рынку, высокой конкуренции и наличии перспектив развития [7].

По итогам 2017 г. доля современных форматов в структуре оборота розничной торговли России составила 70%, хотя еще 5 лет назад достигала только 48%. Вместе с тем, по данным INFOline, степень концентрации российского рынка розничной торговли продуктами питания пока не высока. В то время как на развитых рынках этот показатель достигает 60–70%, на долю 5-ти крупнейших игроков российского рынка приходится только 24%, а на долю 7-ми — около 30% рынка [18, с. 24–25].

После двух лет спада (-4,6% в 2016 г. и -10% в 2015 г.) оборот розничной торговли в 2017 г. увеличился и составил 29,8 трлн руб., товарная масса возросла на 1,2% по сравнению с 2016 г. Лидерство в продуктовом ритейле перешло в конце 2016 г. к X5 Retail Group. Компания вышла на первое место по выручке, обогнав торговую сеть «Магнит», которая до сих пор остается первой по количеству магазинов, торговым площадям, собственному автопарку и территории присутствия (табл. 1).

Региональная структура оборота российского ритейла характеризуется неравномерностью. Всего на 11 субъектов РФ приходится 50% оборота розницы, в том числе только на Москву и Московскую область — 22,28%.

2017 год стал непростым для российского ритейла. Потребители вынуждены были соблюдать режим экономии из-за снижающегося покупательского спроса. Кроме трудностей на внутреннем рынке продолжилось влияние внешнеэкономических факторов, включающих эконо-

Таблица 1

Крупнейшие продовольственные ритейлеры в России (на 31.12.2017 г.) [4, 10, 18]

Наименование торговой сети	Выручка, млрд руб.	Количество магазинов	Общая площадь,тыс. кв. м	Количество РЦ
X5 Retail Group	1295	12121	5480	39
Магнит	1143	16350	5755	37
Ашан	389	313	1141	8
Лента	365	328	1382	7
Дикси	283	2703	927	9
Metro Cash & Carry	224	92	690	5
Красное & Белое	180	5262	421	6
О'кей	117	145	578	4

мические санкции и ограничения. Вместе с тем, неизбежное сокращение импорта продовольствия из стран ЕС способствовало развитию отечественного агропромышленного комплекса и «поворота» сетей в сторону местных производителей. Стремление покупателей к приобретению товаров по выгодным ценам, но в комфортных условиях и приятной атмосфере, породило новый тип покупателя. Руководство «Пятерочки» дала ему очень точное название — «бедный гедонист» [8]. Все торговые сети жестко конкурировали между собой за покупателя с ограниченными располагаемыми доходами, привлекая его прежде всего промоакциями и скидками на товары.

Длительные негативные тренды привели к снижению операционных и финансовых показателей у большинства крупных FMCG-сетей, банкротству компаний и фактическому переделу ряда региональных рынков. Из лидеров российского рынка наилучшие результаты показали X5 Retail Group, «Лента» и «Красное & Белое», а сокращение коснулось торговой сети «Дикси».

Нельзя не отметить, что прошлый год стал для российского FMCG-ритейла переломным — на фоне общей нестабильности и усиливающегося влияния государства, на первый план вышли задачи цифровизации бизнес-процессов, внедрения новых технологий и обеспечения кибербезопасности. Сетевая торговля активно реализует программы автоматизации бизнеса и роботизации операционной деятельности, которые обладают потенциалом снижения затрат и роста производительности труда. Однако сравнение российских и западных ритейлеров пока свидетельствует о значительном отставании в эффективности, в частности по показателю выручки на одного сотрудника. Если в сети «Магнит» на одного сотрудника в 2015 г. приходилось $ 58,7 тыс. выручки, в X5 Retail Group — $ 113 тыс., то у западных лидеров — Walmart — $ 220,7 тыс., Carrefour и MetroAG — около $ 300 тыс., а лидером оказалась американская компания Costco — $ 554 тыс. [9]. Наиболее популярными направлениями автоматизации в российском ритейле являются внедрение касс самообслуживания покупателей (self-checkout) и роботизация транспортно-складских процессов, программы лояльности и изучение потребительского поведения (bigdata).

С каждым годом усиливается влияние высоких технологий на FMCG-розницу, увеличивается оборот российского рынка интернет-торговли, растет число интернет-магазинов, трансформируются способы покупки и оплаты товаров. В 2017 г. оборот российского рынка интернет-торговли достиг 1,04 трлн руб. (рис. 1). По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), на зарубежные онлайн-магазины пришлось 36% (374,3 млрд руб.) всех онлайн-покупок россиян [6].

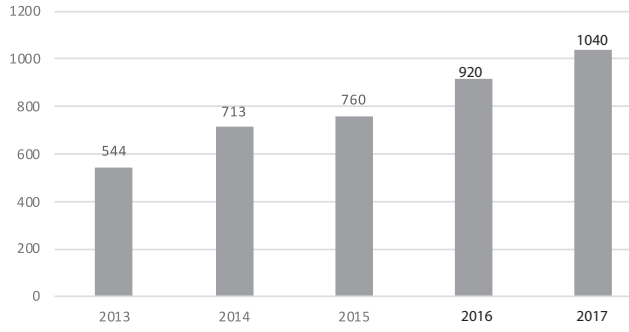


Рис. 1. Динамика объема российского рынка Интернет-торговли, млрд руб.

Мировой рынок онлайн-продаж товаров FMCG в 2016 г. вырос на 26%, увеличившись в Китае на 53% и в Южной Корее на 40%. Учитывая предпосылки к росту данного сегмента в России, в долгосрочной перспективе можно ожидать роста доли онлайн-продаж FMCG до 10–12% от общего объема продаж [15].

Основные преимущества лидеров рынка строятся на основе мультиформатности в построении бизнеса, широком присутствии в регионах, использовании франчайзинговых схем для роста торговых сетей и эффективной организации логистики. Значительные инвестиции в логистику, осуществленные продовольственными сетями, позволили им активизировать развитие сетей внутри уже освоенных регионов и в отдаленных от центра регионах — на Урале и в Сибири. Лидерами развития логистического направления в FMCG-ритейле являются «Магнит» (37 распределительных центров и 6089 собственных автомобилей) и X5 Retail Group (39 РЦ и 3144 собственных автомобилей). Динамично развивающаяся сеть «Красное & Белое» создала и эксплуатирует третий по размеру парк собственных автомобилей (2100 ед.). Увеличивается количество распределительных центров, построенных по схеме built-to-suit, предполагающей индивидуальный подход к созданию складских помещений, что дает заказчику большие преимущества при организации логистических процессов. По оценкам M.A. Research, около 65–70% вводимых в настоящее время складских площадей строится по этой схеме.

С другой стороны, идет поиск внутренних источников повышения операционной эффективности сетевой розничной деятельности. В качестве одного из них можно выделить комплекс мероприятий по управлению возвратными потоками.

II

В розничной торговле возврату подлежит 6–8% продаваемых товаров. О масштабах возвратных потоков свидетельствуют данные американского рынка. По оценкам Forbes, при затратах амери-

канцев на покупки в $ 3,3 трлн, примерно 8% товаров на сумму $ 260 млрд были возвращены продавцам [1]. С учетом стоимости залежавшихся на полках товаров эта сумма удваивается, достигая более $ 0,5 трлн. Стремление ведущих онлайн-ритейлеров к постоянному улучшению сервиса, важной составляющей которого является бесплатный возврат и полная компенсация стоимости товара, приводит к росту возвратов в интернет-магазины. Практика онлайн-ритейлеров Amazon и Zappos подтверждает, что покупатели возвращают в интернет-магазины до 25% всех покупок, а в категории одежда показатель достигает 50%. Данные сведения подтверждают важность и весомость затрат на организацию обработки реверсивных потоков.

Реверсивная логистика торговой сети представляется частью логистического менеджмента, направленного на организацию эффективных возвратных потоков, обусловленных содержанием договоров, требованиями качества обслуживания потребителей и оптимизацией логистических бизнес-процессов торговой сети.

Объектами возвратной логистики в сетевой розничной торговле являются возвратные потоки материальных ресурсов и сопровождающие их информационные, финансовые, кадровые, движущиеся между элементами торговой сети и между торговой сетью и внешними контрагентами по поставкам и потребителями товаров и услуг.

Субъектами возвратной логистики в сетевой розничной торговле являются субъекты рынка закупок — предприятия-производители, оптовые компании, поставщики импортных товаров; структурные элементы торговой сети — центральные и региональные распределительные центры, торговые объекты (торговые центры, магазины различных форматов — гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, магазины у дома, дроггери и пр.), транспортные подразделения; субъекты рынка продаж — корпоративные клиенты, индивидуальные предприниматели, конечные потребители; каналы реализации вышедшей из оборота продукции и утилизации отходов — благотворительные организации, фермерские хозяйства, компании-посредники в организации возвратов и утилизации, центры по сортировке и переработке отходов, полигоны для захоронения отходов (рис. 2).

Сложность управления реверсивными потоками в рамках сетевой торговли заключается в необходимости применять разные подходы к оптовому и розничному уровням деятельности. В первом случае, возврату может подлежать крупная неделимая партия товара, а во втором — единица продукции.

Для обеспечения эффективности возвратной логистики в сетевой торговле необходимо, чтобы все объекты и субъекты были объединены в интегрированную систему взаимодействия, обеспечивающую выполнение торговой сетью ее функций на основе рационального товародвижения.

Классификацию возвратных потоков торговой сети можно представить следующим образом (табл. 2).

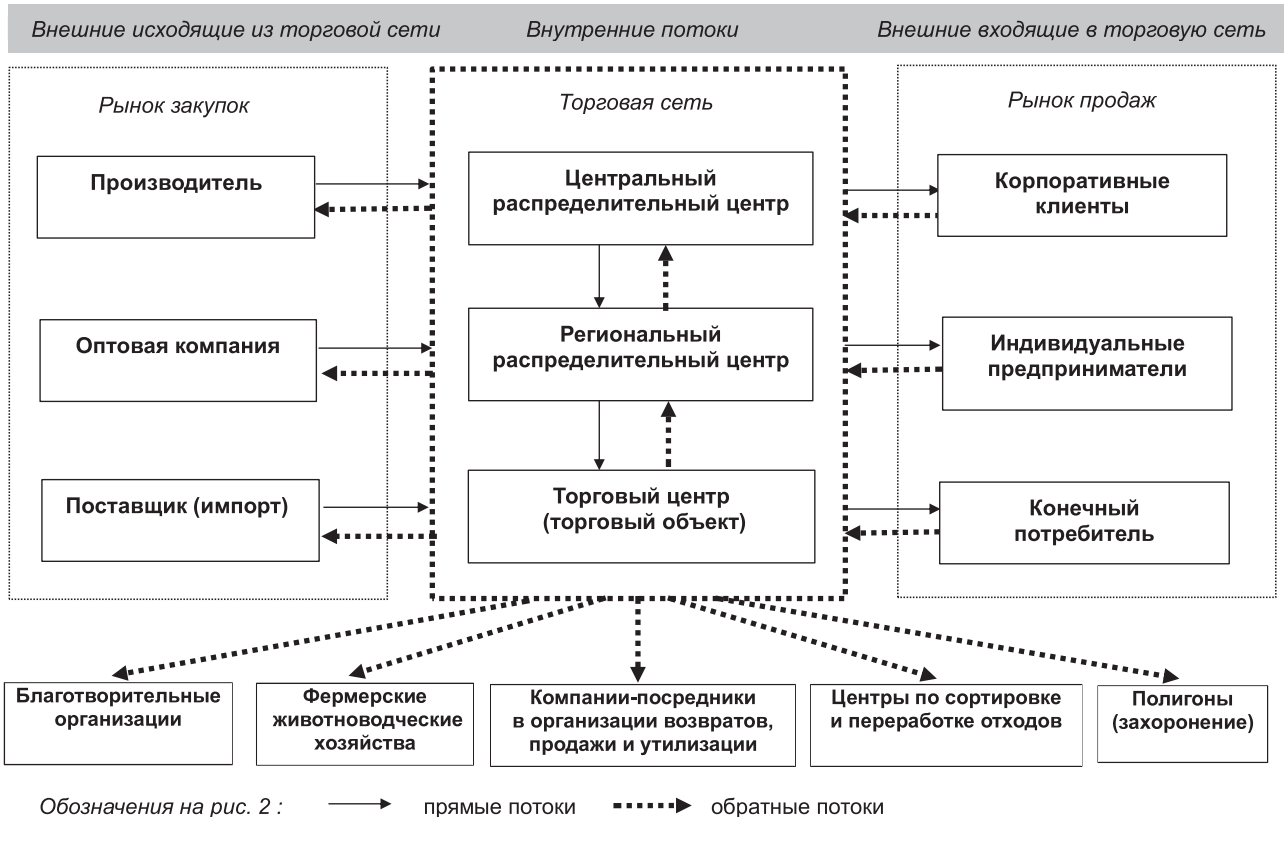


Рис. 2.

Таблица 2

Классификация возвратных потоков в сетевой розничной торговле

Признак классификации	Содержание
Источник происхождения	- конечный потребитель (покупатель); - торговый центр (магазин); - распределительный центр (склад); - производитель (поставщик).
Натурально-вещественный состав	- товары; - материальные ресурсы для обслуживания и эксплуатации элементов торговой сети; - отходы, образуемые в процессе операционной деятельности; - тара и упаковка.
Направление движения	- внешние исходящие из торговой сети; - внешние входящие в торговую сеть; - внутренние (между элементами торговой сети).
Причины возникновения	- брак (отзыв товара), несоответствие качества; - неудовлетворенность потребителя (неоправданные ожидания); - гарантийный ремонт, замена, доработка; - ошибочная поставка (ошибка при выполнении или оформлении заказа); - количественное несоответствие; - перераспределение запаса в торговой сети (изменение спроса); - повреждение в процессе грузопереработки и транспортировки; - истечение срока использования (товары не проданные в срок по договору); - возвраты для повторного использования (возврат многооборотной тары); - возврат товара, поставленного для проведения акции после ее окончания; - рециклинг и др.
Потенциал использования в контуре торговой сети	- готовый к использованию; - требующий ремонта и дополнительной подготовки к продаже; - годный к продаже с уценкой; - не подлежащий использованию.
Объем потока	- крупными партиями (оптовыми партиями); - мелкими объемами (поштучно)
Степень концентрации потока в торговой сети	- распределенный (необходимость концентрации); - компактно размещенный.

Для розничных сетей, имеющих в своем составе не только розничные магазины, но и распределительные центры, работа с обратными потоками в основной своей массе ложится на плечи РЦ. Их задачей становится формирование и управление эффективным движением потоков из торговых центров на свои площади и осуществление операций по обработке или даже переработке.

К перераспределению запасов в торговой сети прибегают при изменении спроса, когда невостребованный товар из одного торгового центра перемещается на склад, а затем в торговый центр с более высокими показателями спроса. Перераспределение товара с транспортировкой на центральный склад может происходить также из-за отсутствия спроса на него в торговых центрах ввиду сезонности спроса, поскольку хранить товар на складе зачастую дешевле, чем в торговых центрах розничной сети. Работая с возвратами, распределительные центры задаются вопросами: а) какова причина возврата; б) можно ли после обработки товара реализовать его повторно; в) каким образом сократить возвраты товара.

Наиболее целесообразным вариантом организации возвратной логистики представляется создание специализированного склада (участка склада) по сбору и сортировке возвращаемой продукции. Организация реверсивной логистики в распределительном центре торговой сети должен включать: сбор, сортировку и обработку. При дальнейшем развитии системы возможно включение этапов переработки и вторичного использования в границах сети и за ее пределами. Процесс сортировки является ключевым в организации обратной логистики, так как позволяет решить вопрос о дальнейшем использовании возвращаемой продукции. Организация специализированного склада (или участка) имеет ряд преимуществ: непрофильными для компании работами занимаются квалифицированные сотрудники, выполняющие функции по организации возвратной потоков; решения по дальнейшему использованию возвращаемой продукции принимаются быстро и безошибочно; повышение количества обрабатываемых товаров снижает уровень утилизированных. Этап обработки возвращенных товаров следует после процесса сортировки. Разделение на складе «прямых» и «обратных» потоков позволило бы нагляднее вести учет и предотвращать потери товара, избегать пересортицы, предотвращать случайную отгрузку бракованной продукции. В случае невозможности обработать силами сети с учетом экономической выгоды возвращенные товары, упаковку и тару, происходит их перераспределение в каналы реализации вышедшей из оборота продукции и утилизации отходов. С точки зрения распределительного центра данный этап может осуществляться по двум направлениям: вывоз на переработку или захоронение в соответствии с законодательством РФ и заключенными договорами с перевозчиками отходов и передача в рамках благотворительных акций различным организациям.

III

Повышение эффективности управления обратными потоками может затрагивать не только внутренние процессы компании, но и кардинально менять цепи поставок. Подобные изменения будут происходить под влиянием факторов, определяющих динамику возвратных потоков в современной экономике и ритейле, в частности.

Во-первых, в условиях возрастающей конкуренции высокие запросы потребителей будут и впредь решающим фактором принятия решений. Обычным явлением стал отзыв автомобилей по причинам возникающих дефектов в процессе эксплуатации. К таким мерам прибегают производители марок Mitsubishi, Volkswagen, BMW, Volvo, Audi, Mazda, Toyota, Lexus. В 2015 году японский автоконцерн Toyota отзывал 420 тыс. машин из-за дефекта в стеклоочистителях. В 2016 году из-за возможных повреждений задних боковых ремней безопасности было отозвано 149 603 кроссорвера Toyota RAV 4 и из-за дефектов угольного абсорбера 219 811 автомобиль моделей Toyota и Lexus [11].

Во-вторых, рост прямых продаж через интернет и неизбежное увеличение возвратов продукции во всех сегментах, но особенно в одежде и обуви, потребует появления компаний, специализирующихся на реализации не распроданных в магазинах потребительских товаров. Одним из таких примеров является опыт американской компании Optoro. Товарные излишки и возвраты, которые раньше направлялись на утилизацию или возвращались производителю (около 15% продукции), теперь находят путь к покупателю. Такие товары (одежда, инструменты, электроника) поступают в Optoro. Компания служит посредником между предприятиями розничной торговли и такими платформами, как Amazon и eBay. Также эти товары реализуются на ее собственной торговой площадке Blinq.com. В итоге потребители приобретают товар по меньшей цене, а ритейлеры — снижают издержки. В нашей стране подобных площадок пока не создано, но существуют отдельные общественные организации, представляющие подобные услуги.

В-третьих, неизбежно будет влиять на рост возвратных потоков запрос государства и общества на экологичность. Проблема увеличения количества отходов стоит как никогда остро. Несмотря на сложный выбор между экологичностью и себестоимостью, торговые сети должны активизировать свою роль в решении вопросов повторного использования ресурсов. Правительство обсуждает предложение по введению залоговой стоимости оборотной тары, которую будут обязаны собирать крупные торговые центры, устанавливая на своей территории автоматы (фандоматы) по сбору пустых бутылок. Возврат залоговой стоимости может стать для торговых сетей хорошей мерой повышения лояльности покупателей. Программы экологических мер в российском ритейле направлены на снижение количества или замену пластиковой упаковки, сбор старой одежды и бытовой техники в обмен на скидки на новую продукцию, отказ от бесплатных пластиковых пакетов, утилизацию опасных бытовых отходов (аккумуляторов, батареек) и мн. др.

В-четвертых, элитный сегмент потребительского рынка приводит к росту возвратных потоков, так как производители брендовых и люксовых товаров, опасаясь попадания не распроданной продукции к серым дилерам и распродажи ее по низким ценам, а также для сокращения запасов, предпочитают проводить обратный выкуп из распределительных сетей и утилизировать (в том числе сжигать) люксовую одежду, обувь, сумки, часы и пр. По данным британского издания Guardian, группа Richmond (швейцарская компания, специализирующаяся на производстве предметов роскоши и владеющая марками A. Lange & Söhne, Baumeet Mercier, Cartier, IWC, Jaeger-Le Coultre, Montblanc, Panerai, Piaget и др.) за последние 2 года произвела обратный выкуп у дилеров часов почти на 500 млн евро для того, чтобы избежать распродаж запасов по бросовым ценам [17]. Подобные действия и расходы негативно отражаются на прибыли компаний, а реакция инвесторов приводит к падению стоимости акций.

В-пятых, в сегменте торговли продовольственными товарами государственное регулирование применяется как мера поддержки социально не защищенных и малоимущих слоев населения, что также связано с возвратными потоками. Уже несколько лет обсуждается введение запрета на утилизацию непроданных продовольственных товаров. Минпромторгу было предложено разработать соответствующий закон, который позволит уменьшить объемы выбрасываемой торговлей и общепитом непроданной еды. Только в России (2013 г.), по данным Росстата, было выброшено 1,93 млрд т непроданной еды, что составило порядка 30–35% отходов производства и потребления. Запреты на уничтожение непроданной пищевой продукции действуют в развитых странах. Например, во Франции торговые предприятия с площадью, превышающей 400 кв. м, заключают договоры с благотворительными организациями. С нарушителя взимается штраф до 75 тыс. евро, а руководителю компании грозит уголовная ответственность (срок до 2 лет) [14].

В заключение хотелось бы отметить, что в последнее время общеэкономические тенденции развития систем показывают значительное смещение интересов бизнеса в сферу социально ответственных проектов. То есть можно говорить о том, что логистические системы из собственно экономических трансформируются в социально-экономические, что и подчеркивается изменениями, происходящими в управлении процессами в розничных торговых сетях.

РИСК

Библиографический список:

1. Бизнес на возврате: лишний и ненужный товар может приносить деньги, если уметь с ним обращаться [Электронный ресурс] // https://novator.io/business/biznes-na-vozvrate-lishnij-i-nenuzhnyj-tovar-mozhet-prinosit-dengi-esli-umet-s-nim-obrashhatsya (дата обращения: 20.10.2017).

2. Букринская Э.М., Мясникова Л.А. Логистическое обеспечение рециклинга ТБО в мегаполисе // РИСК. — 2006. — IV. — С. 38–45.

3. Букринская Э.М. Реверсивная логистика: Учебное пособие / Э.М. Букринская. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 78 с.

4. Годовой отчет публичного акционерного общества «Магнит» за 2017 год. — Краснодар, 2018. — 118 с.

5. Ермолина М.В. Возможности сотрудничества в цепи поставок для влияния на объем возвратных потоков готовой продукции // Логистика и управление цепями поставок. — 2014. — № 6 (65) / http://www.lscm.ru/index.php/ru/avtoram/item/495 (дата обращения: 20.05.2017).

6. Иванова А. Оборот российской интернет-торговли превысил триллион рублей [Электронный ресурс] // https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/04/04/755812-internet-torgovli-trillion (дата обращения: 05.04.2018).

7. Ищенко Н. Кризис ритейлу не помеха // Ведомости. — 2016. — № 4080 (24 мая).

8. Ищенко Н. Компания недели : X5 Retail // Ведомости. — 2017. — № 4249 (26 января).

9. Лазарев В. Как ритейлеру повысить эффективность [Электронный ресурс] // https://www.vedomosti.ru/management/blogs/2016/09/30/659094-riteileru-povisit-effektivnost (дата обращения: 30.09.2016).

10. «Лента» Годовой отчет и финансовая отчетность 2017 [Электронный ресурс] // www.lentainvestor.com/en/investors/annual-reports (дата обращения: 08.07.2018).

11. Менщиков О. Toyota отзывает в России 220 тысяч автомобилей [Электронный ресурс] // https://autoreview.ru/news/toyota-otzyvaet-v-rossii-220-tysyach-avtomobiley (дата обращения: 06.11 2016).

12. Мясникова Л.А. Инновации западного типа в российской торговле // РИСК. — 2014. — IV. — С. 49–53.

13. Мясникова Л.А. Логистика сетевой торговли: учебное пособие — СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. — 81 с.

14. Рукина Н. Ритейлеры будут отдавать нереализованные продукты фермерам [Электронный ресурс] // http://www.agroinvestor.ru/markets/news/19541-riteylery-budut-otdavat-nerealizovannye-produkty-fermeram/?from=mailru (дата обращения: 02.07.2018).

15. Синявская А. FMCG-ритейл в 2018–2020 годах: умеренный рост и консолидация [Электронный ресурс] // https://meat-expert.ru/articles/15-fmcg-riteyl-v-2018-2020-godakh-umerennyy-rost-i-konsolidatsiya (дата обращения: 10.07.2018).

16. Торговля в России. 2017: Стат. сб./ Росстат. — М., 2017. — 233 с.

17. Panerai, IWC, Cartier в жесточайшем кризисе. Richmond уничтожила часы на 0,5 млрд евро, опасаясь распродаж [Электронный ресурс] // https://getat.ru/panerai-iwc-cartier-v-zhestochajshem-krizise-richmond-unichtozhila-chasy-na-0-5-mlrd-evro-opasajas-rasprodazh/ (дата обращения: 16.06.2018).

18. X5 RETAIL GROUP Годовой отчет 2017 [Электронный ресурс] // https://ar2017.x5.ru/en (дата обращения: 10.07.2018).

А.В. Цевелев,
к. э. н., доцент, кафедра Менеджмент на транспорте, Сибирский государственный университет путей сообщения

Формализация процессного подхода для системы материально-технического обеспечения ОАО «РЖД»

Аннотация: в статье рассматривается вопрос применения процессного подхода в управлении системой материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта.
Ключевые слова: железнодорожный транспорт, процессный подход, система МТО.

Abstract: the article deals with the issue of expanding the application of the process approach in the management of the system of material and technical support of railway transport.
Keywords: railway transport, process approach, MTO system.

Концепция процессного подхода

В настоящее время в сфере управления предприятиями и организациями достаточно прочные позиции занимают два принципа управления — функциональный и процессный. Сущность функционального управления — контроль исполнения функций, сущность процессного подхода — контроль конечного результата деятельности, представленной в виде совокупности бизнес-процессов — последовательностей операций.

Понимание процессуальности производственно-управленческих действий формировалось постепенно. Структурирование школ научного управления организацией в рамках процессного подхода представлено в табл. 1.

В XX веке процессный подход нашел свое применение при описании и моделировании этапов проектирования производственной деятельности:

- технология структурного анализа и проектирования;
- графические модели оптимизации процессов с целью сокращения цикла оказания услуги, в том числе в системе материально-технического обеспечения (МТО):
  - — диаграмма потоков работ;
  - — диаграмма потоков данных;
  - — диаграмма «сущность-связь»;
  - — диаграмма переходов состояний.
- информационные модели бизнес-процессов:
  - — стандарты IDEF;
  - — методология ARIS;
  - — диаграмма бизнес-процессов и др.

Процессуальность, как современное понимание любой деятельности, следует рассматривать

Таблица 1

Этапы формирования процессного подхода

Школа научного управления	Основы теории
А. Смит	Объективность выделения специализированных производственных операций в составе производственного процесса как определенной последовательности действий
Ф. Тейлор	Методологические основы нормирования труда, стандартизация рабочих операций
А. Файоль	Выделение управления как самостоятельного процесса, функциональное администрирование, специализации управленческих операций, необходимость образования в организации межфункциональных процессов
Г. Эмерсон	Стандартизации управленческой деятельности в виде моделей процессов управления
М.П. Фоллетт	Взаимное согласование работы различных людей и подразделений должно быть обеспечено посредством «перекрестного функционирования», «кумулятивной ответственности»
В. Шухарт	Переход к контролю, направленному на обеспечение стабильности операций на всем протяжении технологического процесса и позволяющему достичь запланированного уровня качества конечной продукции
Э. Деминг	Формулирование концепции непрерывного (процессного) улучшения качества (14 принципов) и введение в практику цикла PDCA («P» — plan, «D» — do, «C» — check, «A» — action) как схемы управления любым видом деятельности на основе общей командной работы
Д. Джуран	Модель процессов в управлении качеством («спираль качества»)
Н. Винер	Кибернетика — наука о сложных системах, преобразующих входы в выходы. Бизнес-процесс рассматривается как совокупность видов деятельности (подпроцессов), потребляющая определенные ресурсы на входе и дающая продукт (результат), ценный для потребителя, на выходе. Ценность продукта для потребителя — есть результат бизнес-процесса
М. Портер, М. Хаммер, Д. Чапми, Д. Харрингтон	Ценностная ориентация деятельности организации. Процессная ориентация бизнеса на ценность. Теория конкурентных преимуществ в виде цепочки создания ценности как последовательности «стратегически важных видов деятельности»
Дж. Томпсон	Структуризация процессов, фундаментальное понятие взаимозависимости задач всего производственного цикла «вход — трансформация — выход», «технология» — способ создания организацией ценности для ее потребителей
Ч. Стабелл, О. Фьельдстад	Базовые конфигурации создания ценности продукта — цепочка создания ценности, мастерская создания ценности, сеть создания ценности

как универсальный управленческий принцип, позволяющий совершенствовать и повышать эффективность разнообразных видов деятельности вне зависимости от их специфики [1].

В современных управленческих концепциях процессный подход рассматривается как организация производства, управление качеством, логистика, управление проектами, бережливая производственная система, управление межорганизационными процессами по цепочке добавленной стоимости, и представляет собой самостоятельное научное направление в теории управления, является очередным эволюционным этапом его развития, обусловленным развитием экономической науки и IT-технологий.

Качество процессного управления

Повышение качества организации снабжения предприятий и структурных подразделений железнодорожного транспорта (СПЖТ) непосредственно связано с реализацией процессного подхода, преимуществом которого является более детальная регламентация управленческих действий и их взаимное согласование. Ранее используемый функциональный подход часто приводил к непроизводительным потерям. Этим во многом объяснялась низкая эффективность работы подразделений Росжелдорснаба (РЖДС). Ключевым вопросом в реализации процессного подхода в системе МТО является проектирование процессов и их взаимоувязка. Эффективная система управления предполагает использование управленческих технологий сбора и анализа данных, в увязке с классификатором принимаемых решений, и технологию целеполагания (принятие решений) [2, с. 37]. Переход к процессной системе управления должен базироваться на этих технологиях при трансформации управленческих функций в управленческие процессы. В системе МТО железнодорожного транспорта таким примером может служить стратегическое планирование, которое включает в себя формирование миссии, стратегические цели и выработку стратегии в следующей последовательности шагов:

1. Определение миссии и базисных ценностей.
2. Конкретизация выполнения миссии.
3. Выдвижение намерения (идеи стратегической цели).
4. Определение КПЭ и их плановых значений на перспективу [2, с. 38].
5. Выделение ключевых показателей деятельности стратегической цели.
6. Использование моделей достижения цели.

Сущность стратегии МТО составляет совершенствование системы управления на научной основе. Основные принципы научного управления сформулированы в международных стандартах серии ИСО 9000:2000: «необходимым условием результативного функционирования организации является определение и управление многочисленными взаимосвязанными и взаимодействующими процессами» (табл. 2).

При правильном внедрении процессного подхода в систему МТО железнодорожного транспорта Росжелдорснаб будет взаимодействовать как со структурными единицами, так и с поставщиками МТР на совершенно другом уровне. Процессный подход ориентирован на конечный продукт, а также заинтересованность всей компании РЖДС в повышении эффективности деятельности. При этом перед Росжелдорснабом ставятся следующие задачи:

1. Подготовка перечня приоритетных внешних и внутренних услуг РЖДС в области МТО ОАО «РЖД» для последующего выделения сквозных процессов.
2. Выделение сквозных процессов и формирование перечня ключевых сквозных процессов и критериев отнесения к ним.

Таблица 2

Преимущества и требования процессного управления

Преимущества процессного управления	Требования к реализации процессного подхода
Повышение качества управления за счет согласования процессов	Определение процессов системы МТО, которые необходимы для реализации в РЖДС
Обеспечение стратегической направленности деятельности	Определение входов и выходов каждого процесса для установления последовательности и взаимодействия процессов
Горизонтальная направленность и процессный характер	Планирование и обеспечение ресурсами и информацией, необходимыми для управления и осуществления процессов МТО
Определение критических точек контроля	Определение необходимой степени документированности процессов в контроллинге показателей МТО
Выделение зон ответственности	Осуществление планирования процессов
Ориентация на потребителя	Наличие критериев и методов оценки бизнес-процессов деятельности системы МТО со стороны СПЖТ
Динамическое улучшение деятельности на основе соответствующих измерений и анализа	Осуществление мониторинга, контроллинга, оценки и анализа процессов
Согласованность взаимодействия структурных подразделений РЖДС по устранению «ничейных» полей деятельности	Проведение корректирующих и предупреждающих действий по результатам анализа процессов
Способность к совершенствованию менеджмента на основе реинжиниринга бизнес-процессов	Определение методов управления процессами

3. Разработка модели сквозных процессов компании РЖДС верхнего уровня в АСУ БМ (бизнес-моделирование) для визуализации состава процессов и их последующего детального описания, детализации до регионального уровня, регламентации и автоматизации.

4. Определение набора показателей ключевых сквозных процессов и разработка порядка установления их целевых значений [3].

Принципы и показатели управления по процессам

Реорганизация и реформирование компании «РЖД» достигнет ожидаемых результатов только при условии совершенствования системы процессного управления. Процессный подход в управлении системой МТО основан на выделении и рассмотрении бизнес-процессов, каждый из которых протекает во взаимосвязи с другими бизнес-процессами компании РЖДС или внешней средой. Основной его целью является совершенствование и постоянное улучшение качества оказания услуг как конечного продукта и удовлетворение потребностей СПЖТ в материально-технических ресурсах (МТР) [4].

К основным преимуществам процессного подхода относится:

- четкая система управления, когда руководитель Дирекции МТО отвечает за всю совокупность операций и действий, направленных на достижение поставленной цели;
- разработка критериев оценки качества работы и эффективности деятельности подразделения Росжелдорснаба;
- быстрая реакция на изменение внешних условий.

Управление по процессам строится на следующих принципах:

1. Принцип взаимосвязи процессов: организация — сеть взаимосвязанных процессов, процесс — любая деятельность по выполнению работ.

2. Принцип востребованности процесса: каждый процесс имеет цель, результат процесса имеет своего потребителя.

3. Принцип документирования процессов: документирование позволяет стандартизовать процесс.

4. Принцип контроля процесса: начало и конец процесса, границы процесса, показатели результативности процесса.

5. Принцип ответственности за процесс: ответственность руководителя.

В рамках процессного подхода необходимо решение задачи формирования системы показателей, которые позволили бы оценить не только эффективность организационной структуры управления компанией Росжелдорснаб, но и масштабность и значимость самих показателей:

1. Показатели финансово-экономической эффективности основной деятельности (показатели объема работ, прибыль, издержки обращения).

2. Показатели эффективности организационной структуры (объём оказанных услуг по МТО на одного работника, рентабельность производства).

3. Показатели организационного взаимодействия системы управления МТО (параметры системы управления, количество информации, коэффициент полноты реализации целей, задач системы и др.) [5, 6].

Однако эти показатели требуется адаптировать не только к условиям работы железнодорожного транспорта, но и к системе экономических взаимоотношений между филиалами и дочерними компаниями ОАО «РЖД» с учетом масштабности управленческих решений в рамках процессного подхода.

Бережливая производственная система

С целью повышения эффективности деятельности и развития системы управления в компании Росжелдорснаб осуществляется формирование бережливой производственной системы (БПС), направленной на дальнейшее расширение внедрения принципов процессного управления, бережливого производства, клиентоориентированности, идеологии и культуры непрерывного совершенствования деятельности. БПС ОАО «РЖД» включает 8 направлений:

1. Процессный подход.
2. Управление рисками.
3. Управление знаниями.
4. Бережливое производство.
5. Система менеджмента безопасности движения.
6. Системный анализ.
7. Управление по целям и КПЭ.
8. Управление развитием.

Первым этапом внедрения БПС как раз и является процессный подход в системе МТО ОАО «РЖД» [7].

Маршрут «Организация деятельности по расширению применения процессного подхода» рассмотрим на рис. 1 и в табл. 3 по методике 10 шагов.

Некоторые особенности методики:

1 особенность — для 4 шага — выделение процессов подразделения.

Выделение процессов и их групп осуществляется в соответствии с подходом «от общего к частному» на основании следующих принципов:

- направленность на производство определенного продукта (группы продуктов) или оказания услуг;
- связь с определенным этапом жизненного цикла продукта (услуги);
- связь с временным горизонтом исполнения.

Рис. 1. Маршрутная карта «Организация деятельности по расширению применения процессного подхода»

Под «этапом жизненного цикла продукта/услуги» понимается:

♦ для основных и вспомогательных процессов — этап цепочки создания ценности для внешнего или внутреннего клиента (поставщик МТР или СПЖТ);

♦ для процессов управления — этап какого-либо цикла управления (цикл или др.) [8].

Выделение процессов является одним из этапов создания комплексной процессной модели (КПМ). Основные характеристики этапов создания КПМ представлены на рис. 2.

2 особенность — для 5 шага — описание бизнес-процессов.

Качественное описание процессов подразделения необходимо для:

♦ управления ключевыми процессами и результатами деятельности подразделения, действительно создающими добавленную стоимость;

♦ интеграции разрозненных действий функциональных подразделений и направления их усилий на единый результат;

♦ повышения эффективности горизонтальных связей между подразделениями;

♦ оптимизации процессов и выработки единого подхода к решению типовых управленческих задач;

♦ выполнению регулярно повторяющихся процедур.

После определения основных процессов и «разбиения» их на подпроцессы, необходимо дальше детализировать подпроцессы на более мелкие, чтобы можно было описать функции, выполняемые на рабочих местах.

При формировании планов по описанию процессов приоритет отдается «проблемным» процессам, которые уже в первом приближении имеют нестыковки и признаки неэффективности.

3 особенность — для 6–8 шага — бизнес-моделирование.

Одним из способов описания деятельности системы МТО является графический способ — так называемое бизнес-моделирование. Для его осуществления в ОАО «РЖД» официально принят язык моделирования ARIS (Architecture of Integrated Information Systems, Архитектура интегрированных информационных систем). Примеры разработки: модель процесса «Отбор товарно-материальных ценностей на НХГ и отпуск на ОМТО», укрупненная модель бизнес-процесса «Организация доставки материально-технических ресурсов предприятиям железнодорожного узла».

Для хранения и моделирования бизнес-архитектуры в холдинге «РЖД» создана автоматизированная система управления бизнес-моделированием (АСУ БМ), работа в которой учитывает следующие процессные параметры:

А. Если поставлена задача по моделированию всей деятельности подразделения, а не определенного процесса в рамках какого-либо проекта

Таблица 3

Маршрутная карта внедрения процессного подхода

Карта	Порядок выполнения	Содержание
Шаг 1	Изучить основные документы, регламентирующие применение процессного подхода и его инструментов в ОАО «РЖД» и РЖДС	Изучаем теорию: процессный подход, основные принципы процессного подхода, определение элементов процессного подхода, виды процессов и предпосылки к переходу на процессный подход, этапы внедрения процессного подхода, способы описания и совершенствования бизнес-процессов
Шаг 2	Назначить руководителя работы по процессному подходу	Закрепляем нормативно порядок выполнения работы, организации и координации деятельности подразделения по внедрению процессного подхода
Шаг 3	Сформировать организационно-распорядительные документы (ОРД), регламентирующие порядок действий в подразделении по процессному подходу	Реализуем план мероприятий, направленных на расширение применения процессного подхода в соответствии с установленной этапностью методологии процессного подхода
Шаг 4	Выделить и определить основные процессы подразделения	4.1. Формируем перечень продуктов подразделения РЖДС по оказанию услуг системы МТО 4.2. Исключаем из перечня продукты, которые создаются в процессах, относящихся к другим направлениям деятельности или доменам 4.3. Исключаем из перечня продукты, которые создаются в рамках проектной формы организации деятельности или в результате выполнения задач (регламент, положение, инструкция, методика и др.) 4.4. Группируем продукты с учетом их общности и выделяем соответствующие группы процессов 4.5. Выделяем подгруппы процессов, объектом которых являются типовые продукты, т.е. осуществляем декомпозицию 1-го и 2-го уровня бизнес-процессов и формируем таблицу по результатам выделения основных процессов: функция, процесс, вход, поставщик, выход, потребитель, периодичность 4.6. Выделяем подгруппы процессов в соответствии с этапами жизненного цикла продукта (цепочка создания ценности или разновидность управленческого цикла), т. е. осуществляем детализацию 3-го уровня в рамках детализации комплексной процессной модели организации и функционирования системы МТО 4.7. Выделяем процессы с учетом разных временных горизонтов исполнения
Шаг 5	Описать бизнес-процессы	Описание процессов осуществляется в двух направлениях: 1 — в рамках детализации укрупненной комплексной процессной модели деятельности системы МТО ОАО «РЖД» и 2 — в описании «проблемных» межфункциональных (между дирекциями, их подразделениями и линейными предприятиями) процессов, направленных на усиление горизонтальных связей между подразделениями, участвующими в общем потоке создания ценности, выявлении и устранении потерь
Шаг 6	Составить запрос на подключение к АСУ БМ	Для получения доступа к данной системе, необходимо оформить обращение в адрес владельца процессного домена (РЖДС) с выражением готовности заниматься на региональном уровне бизнес-моделированием
Шаг 7	Получить навыки бизнес-моделирования	Для организации в подразделении работы по бизнес-моделированию необходим специалист, прошедший обучение по данному вопросу
Шаг 8	Выполнить работы по бизнес-моделированию	По материалам, полученным в результате описания процессов (текст + табличка) в соответствии с требованиями Свода правил моделирования процессов и бизнес-архитектуры ОАО «РЖД», выстраиваем модели бизнес-процессов подразделения РЖДС
Шаг 9	Сохранить сформированные модели	Для возможности дальнейшего использования моделей ARIS в виде «картинок» (в презентациях, справочных материалах, регламентах БП и т.п.) их необходимо «выгружать» и сохранять в базе данных
Шаг 10	Сформировать регламент бизнес-процесса	После того, как описано текущее состояние бизнес-процесса, выстроены модели «текущего» и «будущего» состояний, имеется видение, как должен выглядеть максимально эффективный процесс, и это видение разделяют все участники процесса, целесообразно нормативно закрепить порядок выполнения этого процесса, т. е. формируем регламент бизнес-процесса.

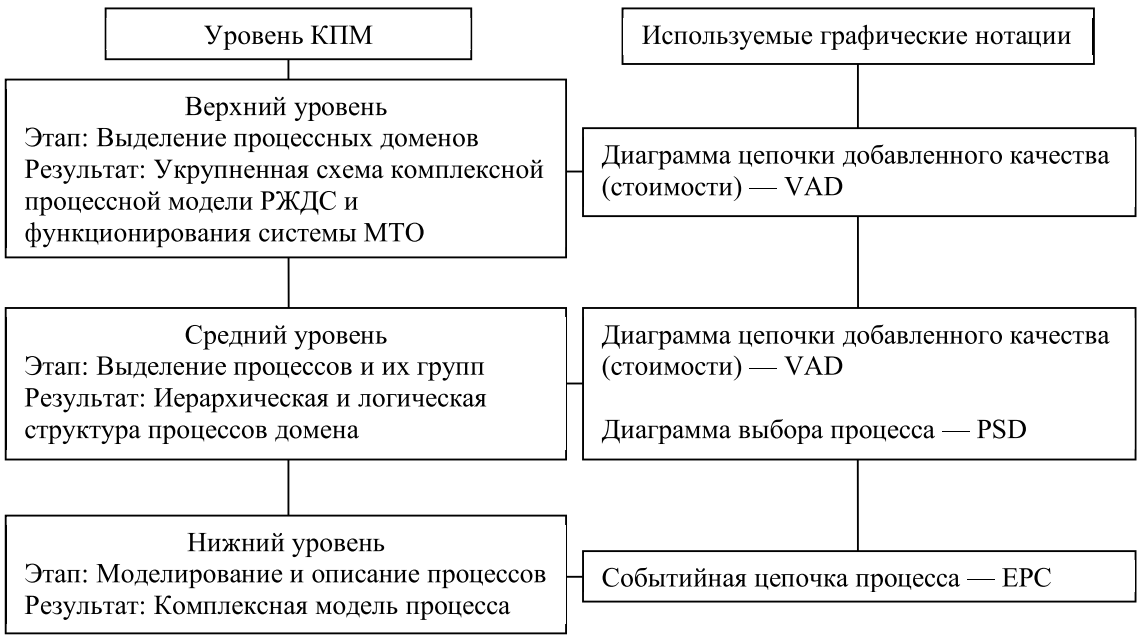


Рис. 2. Этапы моделирования процессов и отображение их результатов в комплексной процессной модели

по результатам выделения основных процессов, необходимо первоначально сформировать укрупненную модель верхнего уровня (VAD) процессов подразделения.

VAD (Value-added chain diagram) — модель процесса добавленной стоимости — используется для описания процессов верхнего уровня компании путем определения логической взаимосвязи между основными направлениями деятельности компании РЖДС и отображения этих взаимосвязей в виде структурированных групп бизнес-процессов [9].

В данной модели не указывается логическая последовательность действий, а просто формируется перечень подпроцессов, из которых состоит основная деятельность.

B. Если стоит задача по моделированию определенного процесса в рамках какого-либо проекта, либо необходима дальнейшая детализация модели верхнего уровня процессов, формируется укрупненная модель EPC.

Но сначала необходимо выбрать процесс — PSD.

PSD (Process selection diagram) — диаграмма выбора процесса — используется при моделировании сценария процесса и отображает различные сценарии выполнения процесса в соответствии с главными процессами.

Нотация моделирования EPC (Event-driven Process Chain) — ориентирована на построение алгоритмов взаимодействия в процессе выполнения конкретной работы. Данная модель уже формируется с учетом четкой последовательности выполняемых функций, но пока без указания использованных ресурсов (человеческих, технических, информационных) [10].

C. Для формирования полной картины, осуществления того, или иного процесса в дальнейшем выполняется детализация укрупненных функций, т. е. построение моделей (EPC) с указанием всех использованных в рамках процесса ресурсах и соответствующими временными ограничениями.

Роль процессного подхода в обеспечении эффективности деятельности системы материально-технического обеспечения

Тактическая и оперативная цель внедрения процессного подхода включает в себя: системное обеспечение деятельности РЖДС, анализ информации и мониторинг надежности процедур в системе МТО, управление рисками для сохранения финансовой устойчивости, повышение результативности финансово-хозяйственной деятельности и эффективности бизнес-процессов.

Ключевые задачи для системы МТО:

1. Ориентация на приоритетное решение бизнес-задач развития системы МТО.

2. Обеспечение роста качества закупаемых МТР и оказываемых логистических услуг СПЖТ.

3. Усиление координации деятельности функциональных вертикалей и различных подразделений ОАО «РЖД» и Росжелдорснаба.

Процессный подход, применительно к виду деятельности, может иметь разные определения, т. е. он не имеет универсального определения. Процессный подход в компании РЖДС может трактоваться как — управление деятельностью компании как комплексом процессов, каждый из которых представляет собой строгую последовательность операций. Совокупным результатом исполнения этих процессов являются продукты и услуги системы МТО, удовлетворяющие потребностям СПЖТ. При этом у каждого отдельно взятого процесса должен быть результат, важный для выполнения следующего процесса.

Процессный подход позволяет:

- ♦ построить прозрачную систему планирования;
- ♦ создать организационно-методическую основу для устранения непроизводительных потерь и снижения издержек обращения;
- ♦ повысить слаженность производственной деятельности компании РЖДС.

Преимущества процессного подхода:

1. Обеспечение единого понимания всеми подразделениями РЖДС хозяйственных и управленческих процессов, результатов и показателей эффективности (КПЭ).

2. Скоординированность действий подразделений, как участников бизнес-процессов.

3. Обеспечение декомпозиции деятельности РЖДС по бизнес-процессам.

Базовые понятия (элементы) процессного подхода для системы МТО: бизнес-процесс, риск, бизнес-единица, контрольная процедура.

Базовое понятие бизнес-процесса, принятое для ОАО «РЖД», трактуется как устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных действий (последовательность работ), которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [11].

Риск — потенциально существующая вероятность потери МТР.

Бизнес-единица — ответственное операционное подразделение (ДМТО).

Контрольная процедура — это мероприятия, действия сотрудников, автоматические операции или комбинация данных бизнес-процессов, осуществляемые на различных уровнях организационной структуры РЖДС, направленные на уменьшение вероятности наступления риска или минимизацию возможного ущерба в случае его реализации.

Контрольная процедура, как одно из новых понятий в системе МТО, является важным эле-

Таблица 4

Риски операционной деятельности системы МТО

Подпроцессы бизнес-процесса «Снабжение»	Риски системы Оценка риска по показателям вероятности потери ресурсов
Планирование	Риск неверного определения потребности Риск неверного планирования объемов закупок для обеспечения потребности (неудовлетворения потребности, планирования избыточных закупок)
Выбор поставщиков	Риск не соблюдения порядка проведения процедур по выбору поставщиков, в т. ч. риск неверного выбора победителей конкурсов, квалификационных отборов Риск ненадежности выбранных поставщиков (не обеспечения объемов поставок, качества, гарантийного обслуживания и др.) Риск выбора неблагонадежного поставщика МТР или выбор неоптимального поставщика (по цене или условиям поставки)
Заключение договоров	Риск заключения договоров по неоптимальным ценам (относительно рыночных) Риск заключения договоров на условиях, отличных от результатов конкурсных процедур Риск наличия в договорах неурегулированных условий Риск превышения должностных полномочий при заключении договоров Риск невыполнения поставщиками сроков поставки Риск не обеспечения плана (потребности) закупки товарно-материальных ценностей Риск непроизводительных затрат, а также невосполнимых потерь вследствие неэффективной организации претензионно — исковой и рекламационной работы Риск отвлечения денежных средств компании Риск образования просроченной задолженности поставщика/перед поставщиком.
Поставка МТР	Риск не обеспечения подразделений ТМЦ и дополнительных расходов вследствие неэффективных схем поставок (распыления) Риск срывов поставок, рабочих простоев вследствие не обеспечения производственных нужд
Приемка МТР	Риск приемки некачественной, контрафактной продукции.
Хранение ТМЦ	Риск переизбытка /дефицита товарно-материальных ценностей (ТМЦ) вследствие несоблюдения установленных нормативов запасов Риск потери стоимости активов, убытков по причине наличия невостребованных, залежалых ТМЦ Риск искажения статей бухгалтерской отчетности за счет не начисления резерва под обесценение стоимости ТМЦ Риск потери и порчи вследствие ненадлежащего хранения и учета ТМЦ
Состояние имущества складского комплекса	Риск неэффективного использования складских помещений и других основных средств, длительно не задействованных в хозяйственной деятельности Риск отвлечения средств на создание внеоборотных активов, которые долговременно не переведены в состав основных средств Риск выбора ненадежного подрядчика Риск завышения сметной стоимости Риск приемки фактически не выполненных работ Налоговые риски, в том числе вследствие осуществления капитальных вложений за счет средств на капитальный ремонт, не подтверждения документами расходов и др. Риск неэффективного планирования объемов строительных и ремонтных работ
Прочие виды деятельности	Риск потери доходов вследствие неэффективной деятельности по предоставлению помещений складского комплекса в аренду, а также оказанию услуг хранения Риск не сохранности, повреждения незастрахованного недвижимого имущества Риск реализации материально-производственных запасов со складов без соответствующих разрешений, а также по заниженным ценам
Учет и отчетность	Риск искажения данных об активах, расходах, доходах, расчетах компании в бухгалтерской отчетности Риск искажения управленческой, статистической, оперативной отчетности

ментом, непосредственно связанным с риском, поскольку направлена на его сдерживание на приемлемом уровне.

В операционных бизнес-процессах РЖДС выделяется бизнес-процесс «Снабжение», состоящий из ряда операционных блоков (подпроцессов), имеющих свои специфические риски, представленные в табл. 4.

Разработка методики оценки рисков в системе МТО позволяет:

♦ отслеживать соответствие бизнес-процесса установленным требованиям (от выполнения отдельных операций до достижения стратегических задач);

♦ оценивать эффективность управления процессом МТО бизнес-единицей (структурным подразделением РЖДС) на соответствующем уровне в иерархической структуре;

♦ оценивать систему управления рисками бизнес-единицы по бизнес-процессам;

♦ оценивать эффективность бизнес-процесса в целом по взаимосвязанным, ответственным и интегрированным бизнес-единицам;

♦ унифицировать и стандартизировать процедуры МТО, расширить аналитический анализ по выявленным нарушениям, рискам и отклонениям;

♦ оценивать влияние выявленных отклонений в бизнес-процессах МТО на стратегические риски компании РЖДС [11].

Что дает процессный подход для системы МТО ОАО «РЖД» [12, 13, 14]:

♦ четкое понимание того, как работает компания РЖДС и ее отдельные звенья;

♦ стандартизацию бизнес-процессов МТО железнодорожного транспорта;

♦ повышение качества работы по оказанию услуг и управляемости в компании РЖДС;

♦ возможность улучшения деятельности по обеспечению материально-техническими ресурсами структурных подразделений ОАО «РЖД»;

♦ оптимизацию деятельности существующих подразделений Росжелдорснаба и улучшение межфункционального взаимодействия в системе МТО;

♦ уменьшение зависимости производственной деятельности от человеческого фактора;

♦ повышение удовлетворенности внутренних и внешних клиентов системы МТО, снижение издержек обращения;

♦ повышение удовлетворенности внутренних и внешних клиентов системы МТО, снижение издержек обращения;

♦ совершенствование информационных систем, автоматизацию «ручных» операций;

♦ возможность построения систем управления эффективностью и оценки результативности на разных уровнях управления.

Процесс — это устойчивая последовательность действий, приводящая к заданному полезному результату по цепочке: информационная поддержка процесса, разработка целевой модели процесса, планирование деятельности, принятие решения, контроль и анализ.

РИСК

Библиографический список:

1. Евдокимова Е.Н. Эволюция процессного подхода в управлении и перспективы его развития // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2011. — № 4 (28). — № гос. рег. статьи 0421100034/0126. — Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru.

2. Красковский А.Е. О путях совершенствования системы управления в ОАО «РЖД» // Транспорт Российской Федерации. — 2006. — № 3 — С. 37–39.

3. О программе мероприятий по расширению применения процессного подхода в управлении холдингом «РЖД». Распоряжение ОАО «РЖД» от 23 августа 2017 г. № 1712р. — М.: РЖД, 2017. — С. 3.

4. Кологривая И.Е., Ничвогледова С.И. Формирование системы показателей оценки эффективности процессного управления ОАО «РЖД» // Актуальные вопросы проектного и процессного менеджмента. Труды Всероссийской научно-практической конференции с международным участием ученых транспортных вузов и представителей академической науки. / под редакцией С.Н. Третьяка. — Хабаровск: ДГУПС, 2014. — С. 140–146.

5. Фисенко А.И. Структурные управления предприятия в условиях организационных инноваций: монография / А.И. Фисенко, М.А. Кучма. — Владивосток: Мор. гос. ун-т, 2010. — 270 с.

6. Фисенко А.И. Эффективность управления инфраструктурой аэропортов малой интенсивности полетов в условиях формирования государственно-частных партнерств на воздушном транспорте / А.И. Фисенко, В.В. Комарова, А.В. Милая // Транспортное дело России. — Морские вести России. — 2011. — № 10 (95). — С. 113–117.

7. Путеводитель по бережливой производственной системе. Новосибирск: З.-С. ж.д. Версия №1 от 22 апреля 2016 г. — 88 с.

8. Рекомендации по выделению процессов. Утверждены распоряжением ОАО «РЖД» от 24 марта 2015 г. № 727р. — М.: РЖД, 2015. — 25 с.

9. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. — М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 512 с.

10. Практика применения стандарта моделирования EPC. Режим доступа: http://projectimo.ru/biznes-processy/notaciya-epc.html.

11. Подкопаев Ю.Б. Процессный подход в организации и проведении внутреннего аудита (практика ОАО «РЖД»). Вторая практическая конференция «Внутренний контроль и аудит в России: новые перспективы и возможности. 27 февраля 2015 года. — Москва, РЖД, 2015. — 7 с.

12. Цевелев А.В., Гончарова Д.А. К вопросу разработки процессной модели функционирования ОАО «РЖД» // Экономические отношения. — 2015. — Том 3. — № 4. — URL: http://bgscience.ru/lib/34940/ (электронный журнал РИНЦ).

13. Цевелев А.В., Борисова Ю.А. Расширение применения процессного подхода в управлении и повышении эффективности деятельности ОАО «РЖД» // Экономика, предпринимательство и право. — 2016. — Том 6. — № 3. — doi: 10.18334/epp.6.3.36564 (электронный журнал РИНЦ).

14. Цевелев А.В. Внедрение процессного управления в систему материально-технического обеспечения ОАО «РЖД» // РИСК. — М.: Институт ИТКОР, 2017. — №3 — С. 222–228.

О.Б. Иващенко,
аспирант, экономический факультет,
Российский государственный
социальный университет, Москва,
Россия

Сравнительный анализ особенностей развития международного и российского рынка промышленного инжиниринга на современном этапе

Аннотация: рассматриваются особенности становления рынка инжиниринговых услуг от традиционной концепции инженерных услуг до комплекса «наука-технологии-инновации». Выделяются три основные волны трансформации данного рынка, а также технические решения, повлекшие за собой смену моделей данного рынка и отрасли, в которых преимущественно были реализованы данные решения. Подобный эволюционный подход позволил показать особенности и причины трансформации определения «инжиниринговые услуги» и появление новых секторов на данном рынке. Рассматривается сложившаяся специализация различных стран на рынке инжиниринговых услуг и систематизируются характерные черты рынка инжиниринга США, Японии, ЕС. Особое внимание уделяется специфике эволюции рынка инжиниринговых услуг в России.
Ключевые слова: инжиниринговые услуги, промышленный инжиниринг, инжиниринг в электроэнергетике, рынок инжиниринга.

Abstract: the peculiarities of the market of engineering services from the traditional concept of engineering services to the complex «science-technology-innovation» are considered. There are three main waves of transformation of this market, as well as technical solutions that led to a change in the models of this market and the industry in which these solutions were primarily implemented. Such an evolutionary approach made it possible to show the specifics and reasons for the transformation of the definition of «engineering services» and the emergence of new sectors in this market. The existing specialization of different countries in the engineering services market is considered and the characteristic features of the US, Japan, EU engineering market are systematized. Particular attention is paid to the specifics of the evolution of the engineering services market in Russia.
Keywords: engineering services, industrial engineering, engineering in the electric power industry, engineering market.

Роль промышленного инжиниринга в современной стратегии развития Российской Федерации

На современном мировом рынке, сектор высокотехнологичных комплексных инжиниринговых услуг является стремительно развивающимся и как следствие весьма перспективным для углубленного изучения и анализа.

Столь высокая значимость данного сектора экономики как развитых, так и развивающихся стран обусловлена повсеместным внедрением технологий во все этапы жизненных циклов.

Для России эта тема сегодня приобретает особую значимость, так как тесно связана с проблемой преодоления «больших вызовов», закрепленных в основных документах стратегического планирования Российской Федерации. Среди трех наиболее важных вывозов, стоящих перед российской экономикой в ближайшее время, отмечается «усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала; появление новых геополитических и геоэкономических лидеров в мире» [1].

Безусловно, что существующие сценарии развития науки и технологий, принятые в Российской Федерации сегодня являются производными от общих сценариев социально-экономического развития страны, однако есть и своя специфика, заключающаяся в том, что наука и технологии рассматриваются еще и как инструмент ответа на «большие вызовы» и промышленному инжинирингу в этом процессе отводится особая роль по двум причинам.

Во-первых, рынок инжиниринга (ESR&D), является одним из не многих рынков, которые активно развиваются в мире, даже в условиях общей экономической стагнации. Так в 2012 году объем мирового рынка инжиниринга оценивался в 750 млрд долларов США (приблизительно 3% от мирового ВВП). Однако по предварительным оценкам аналитических агентств «Booz&Co» и «NASSCOM» к 2020 году объем мирового рынка инжиниринговых услуг превысит отметку в 1 трлн долларов США. Тем не менее, Россия сейчас практически не представлена на мировом рынке инжиниринговых услуг: по прогнозам аналитиков, к тому же 2020 году объем национального инжиниринга достигнет отметки лишь в 16 млрд долларов США [5].

Во-вторых, именно рынок инжиниринга является тем связующим звеном, которое наиболее эффективно за счет комплексного развития науки и технологий и инноваций позволяет превратить результаты научных исследований и технологических разработок в конкурентные рыночные продукты. По сути, современный промышленный инжиниринг сегодня это и есть комплекс «наука-технологии-инновации», предлагаемый потребителю.

Традиционное определение промышленного инжиниринга, принятое в рамках отечественной экономической школы понимает под данным процессом: инженерные услуги, направленные на улучшение производственных процессов, процессов планирование производства и контроля, исследований и моделирования операций, стати-

стики и контроля качества, компоновки объектов и управление проектами и разработка систем.

Анализ основных этапов развития рынка промышленного инжиниринга

Трансформационные процессы, происходящие в современной мировой экономике, связанные с появлением глобальной сети потоков данных, ускоренной инновации и циклов разработки продуктов, появлением новых бизнес-моделей и новых конкурентных факторов, изменили традиционную парадигму промышленного инжиниринга в мире. Традиционно выделяют 3 этапа в развитии инжиниринга (табл. 1).

В эпоху первой волны инжиниринг рассматривался преимущественно как инженерная деятельность, совмещенная с проектным управлением. С точки зрения функционала инжиниринг на этом этапе включал в себя лишь разработку технической документации и технических приложений к нестандартным договорам на поставку сложного оборудования или строительным договорам и не идентифицировался как особый вид управленческой деятельности и не рассматривался как самостоятельный сегмент сектора услуг. С этой точки зрения в научной литературе доминировало определение инжиниринга «как особого вида деятельности по разработке и созданию объектов промышленности, инфраструктуры» [8]. Особенность развития российского инжиниринга от общемировых тенденций на этом этапе заключается в различии отраслевых секторов, в которых он активно развивался. Если в мире преимущественно развитие инжиниринга происходит в рамках автоматизации производства (телематики), аэрокосмической промышленности (навигация и информационные системы); медицинских устройств и имплантатов и интегрированной высокоинтеллектуальной техники, то в России (тогда еще в Советском Союзе) были представлены первые две из перечисленных отраслей и строительство, в том числе строительство электростанций. То есть на этом этапе инвестиционный замысел в процессе инжиниринга не рассматривался, и результатом инжиниринговой деятельности являлась разработка документов: технического задания и технических требований к основному оборудованию для заказчика, подготовка конкурсной документации для дальнейшего заключения договора, а наиболее распространенным техническим решением являлось встраиваемое программное обеспечение в системы различной направленности. Таким образом, в рамках данного этапа происходит становление следующих видов инжиниринга [10]:

Консультативный инжиниринг — проектирование объектов, разработка планов строительства и контроль за проведением работ, включающие: предпроектные работы (изучение задач, условий разработки проекта); проектные работы (непосредственное проектирование); послепроектные работы (подготовка контрактных материалов и рекомендации по эксплуатации объекта).

Технологический инжиниринг — предоставление заказчику технологий, необходимых для строительства объекта и его эксплуатации, разработка проектов по снабжению энергией и пр.

Строительный или общий инжиниринг — поставки оборудования, техники, монтажа, включая необходимые инженерные работы — подрядные операции (консультирование).

Таким образом, на первом этом этапе инжиниринг рассматривался преимущественного как рынок услуг, связанный с подготовкой производственного процесса.

В рамках второй волны в мире к инжиниринговой деятельности добавляются такие сектора как транспортная инфраструктура (локация, информация); «умный дом» (встраиваемая бытовая техника, объединенная под единым управляющим модулем); системы дистанционного/ удаленного непрерывного мониторинга (развиваются преимущественно в здравоохранении, однако потом находит применение в других отраслях); технические информационные платформы (преимущественно развивающиеся в нефтегазовом секторе). Функциональным драйвером этой волны ставятся технические решения, связанные с переходом

Таблица 1

Волны (этапы) развития инжиниринговых услуг

Волны/ Сдвиги	Технологические решения	Примеры реализации
Первая волна	Встраиваемое программное обеспечение (ПО) в системы различной направленности	- Автоматизация производства — телематика; - Аэрокосмическая промышленность (Навигация и информационные системы); - Медицинские устройства и имплантаты (Здравоохранение); - Интегрированная высокоинтеллектуальная техника (бытовая электроника).
Вторая полна	Переход (перевод действующих систем) в цифровую форму	- Транспортная инфраструктура (локация, информация); - «Умный дом» (встраиваемая бытовая техника объединенная под единым управляющим модулем); - Дистанционный/ удаленный непрерывный мониторинг (Здравоохранение); - Технические платформы (информационные) о нефти и газе.
	IT Конвертация продуктов	
Третья волна	Производственные цеха с многофункциональными инженерными и информационными системами; Эволюционные/ прорывные технологии (например 3-D)	- Комбинированное (многофункциональное) автопроизводство; - Нефтегазовые месторождения (интегрированная оптимизация технологий); - Системы управления производством (бизнес планирование); - Приложения для кросс-индустрии.

Источник: систематизировано автором на основании источника [18]

Таблица 2

Модели инжиниринга

Параметр сравнения	США	ЕС	Япония
Акценты технических решений	Системы оптимизации, Процессы контроля, Менеджмент, Проектное управление	Комплексные процессы оптимизации CAD/CAM, Систематизация инжиниринга, цифровой подход	Упрощение, Визуализация, Автоматизация
Акцент в трактовке инжиниринговых услуг	Системы интеграции, Оптимизации	Продукты процессов оптимизации	Прикладной менеджмент
Уровень реализации на промышленных предприятиях	Департамент промышленной инженерии	Департамент развития оптимизации Департамент планирования продукции	Руководитель направления
Акценты в проектных решениях	Операционные исследования, Моделирование	Емкостные расчеты, Макеты планирования, Процессы менеджмента	Упрощение восприятия
Продвижение влияния национального инжиниринга на мировые рынки	Институт промышленной инженерии	REFA, MTM	Транснациональные компании: Тойота, Ниссан

Источник: [16]

действующих систем в цифровую форму и активное развитие технологий биг-дата [6].

В рамках второй волны происходила смена «онтологической платформы» проектирования: разрабатываются глобальные системы стандартов (как правило, с «открытым кодом»), меняется принципиальная модель проектирования (переход от традиционного «каскадно-водопадного» проектирования к гибкому проектированию, например, к концепции AGILE[1]). На этом этапе активно формируются глобальные платформы для технологических решений, однако в России в это время разработок подобного уровня не создается. С точки зрения позиционирования российский рынок инжиниринга находится как раз на данной стадии, но поскольку Россия существенно упустила время и потеряла конкурентные позиции в разработке глобальных инжиниринговых платформ и не принимала активного участия формировании технологических стандартов, действующих в данной области, то в основном сейчас происходит адаптация существующих глобальных платформ к российской специфике. С содержательной точки зрения понятие инжиниринга смещается в сторону особого вида проектного управления. Добавляется инвестиционный этап (предварительный анализ экономической целесообразности) и постинвестиционный этап (осуществление функций технического агента — инженера, контроль за проектом на всех стадиях вплоть до участия в приемке оборудования или в сдаче объекта в эксплуатацию).

Для определения концепции инжиниринга на данном этапе, на наш взгляд, наиболее подходит определение инжиниринга как деятельности по разработке и созданию объектов промышленности, инфраструктуры и т. д., в том числе в форме предоставления на коммерческой основе различных (комплексных) инженерно-консультационных и технико-экономических услуг. То есть на данном этапе в рамках инжиниринговых процессов стали рассматривать услугу комплексного характера, связанную не только с решением инженерных, но и организационно-финансовых задач, сопутствующих реализации проекта. В рамках инжинирингового сектора выделяются в особую группу услуги по обеспечению хода процесса производства и реализации.

Третья волна пока находится на стадии становления. Она связана появлением многофункциональных (комбинированных) инженерных и информационными систем, нашедших применение в первую очередь в нефтегазовом секторе (интегрированная оптимизация технологий); системы управления производством; приложений для кросс-индустрии [12]. Однако пока в отдельный сегмент на рынке инжиниринговых услуг это направление еще не трансформировалось.

Специализация различных стран на рынке инжиниринговых услуг (становление национальных моделей инжиниринга)

Анализ эволюции становления рынка инжиниринговых услуг и трактовка его как особого сектора полиуслуг, позволяет разобраться в разнообразии центров инжиниринга, сформировавшихся в настоящее время в науке в различных странах. Еще в рамках второй волны происходит страновая специализация, и национальные концепции некоторых стран в области инжиниринга стали подвергаться трансформации с целью получения конкурентных преимуществ в отдельных секторах. Наиболее ярко выраженную специализацию сегодня имеет инжиниринг в США, Японии и ЕС. Эта специализация привела к тому, что в настоящее время зарубежные авторы стали дифференцировать модели инжиниринга, выделяя американскую, европейскую и японскую модель. Характерные черты этих моделей представлены в табл. 2.

1 AGILE — одна из гибких систем управления проектами, разработанная американским ученым-программистом Уинстоном Ройсом в 1970 году

Перспективы участия России на мировом рынке инжиниринга

Как видно из проведенного исследования, Россия участвует и потенциально может участвовать в глобальном рынке инжиниринговых услуг, однако это участие сопряжено с достаточно большими трудностями.

Во-первых, в связи в достаточно поздним вхождением в этот сектор, доля российского рынка на мировом рынка инжиниринговых услуг составляет менее 1%, отсутствуют крупные инжиниринговые компании, представленные в мировых рейтингах, отсутствуют специальные профильные инженерных школы, входящих в мировые рейтинги [4]. В подобной ситуации развитие данного сектора не возможно без активной государственной поддержки. При этом поддержка должна быть адресной в высокотехнологические сегменты. Наибольшим потенциалом, на наш взгляд с этой точки зрения обладает энергетика.

Во-первых, электроэнергетика, занимающая 31% мирового рынка (рис. 1), является весьма значительным сегментом мирового рынка инжиниринга, с высоким потенциалом для дальнейшего развития.

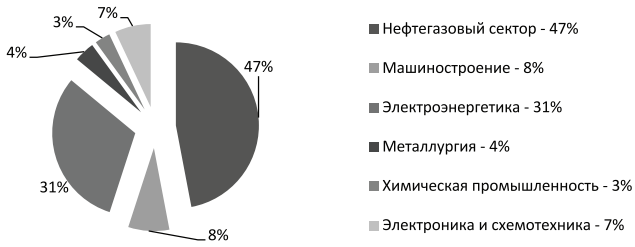


Рис. 1. Доли инжиниринговых компаний на мировом рынке (по секторам) в 2017 г.

Составлено автором на основании данных сайтов: [20], [21], [22], [23], [24], [25], [26].

Вторым аргументом является высокий потенциал в области инжиниринга, сформировавшийся в рамках энергетических компаний в России. На внутреннем российском рынке именно энергетические компании являются лидерами в данном секторе (рис.2):

Кроме того, национальный энергетический инжиниринг обладает рядом известных собственных технологий (запатентованных), наличием высоких производственных мощностей и опытом реализации (предоставления) комплексных инжиниринговых услуг. Это именно тот сектор, в рамках которого возможно формирование «драйвера» российского рынка инжиниринга и распространение его на другие отрасли.

Вторым направлением, должно является создание системы инженерных школ наподобие школ MBA или как особого направления в проектном менеджменте в рамках действующей системы образования.

РИСК

Библиографический список:

1. Указ Президента РФ «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» № 642 от 01.12.2016.

2. Исаев Р.А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг. В 2-х т. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг / Р.А. Исаев. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 622 с.

3. Караваев Е.П. Промышленные инвестиционные проекты: теория и практика инжиниринга. — М.: МИСИС, 2001.— 299 с.

4. Княгинин В.Н. Потенциал России на глобальном рынке инжиниринговых услуг. — СПб. Директор Центра стратегических разработок «Северо-Запад». 2013. http://csr-nw.ru/files/csr/file_category_1274.pdf.

5. Материалы второй международной конференции «Инжиниринг в экономике России. Центры инжиниринга для развития отечественных предприятий» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.enginrussia.ru/Eng_navigator.pdf.

6. Матраева Л.В., Башина О.Э. Современные тренды использования технологии bigdata в экономических процессах в практике зарубежных и отечественных компаний // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 5–1 (82–1). — С. 788–791.

7. Оболенски Н. Практический реинжиниринг бизнеса / Н. Оболенски. — М.: Лори, 2004. — 368 с. Осика Л.К. Современный инжиниринг: определения и предметная область // Профессиональный Журнал. — 2010. — № 4 (76). — С. 11–21.

8. Рудакова О.С. Реинжиниринг бизнес-процессов: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / О.С. Рудакова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 343 с.

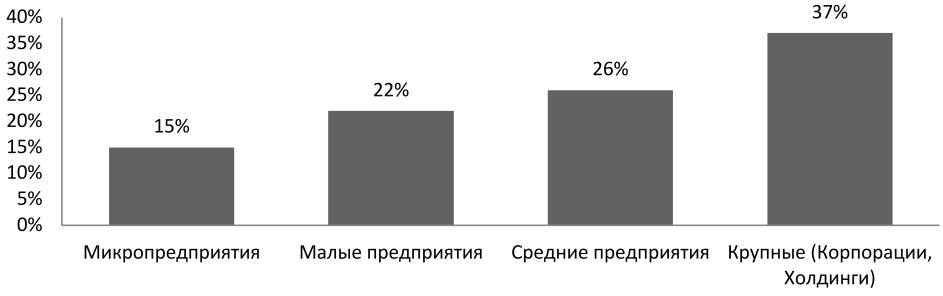


Рис. 2. Доли электроэнергетических компаний на рынке инжиниринговых услуг Российской Федерации в 2017 г.

Составлено автором на основании данных сайтов:[20], [21], [22], [23], [24], [25], [26].

9. Тельнов Ю.Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология: учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов, И.Г. Федоров. — М.: ЮНИТИ, 2015. — 176 с.
10. Хаммер М. Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер. — М.: Альпина Пабл., 2012. — 356 с.
11. Burgelman R.A. Strategic management of technology and innovation / R.A. Burgelman, C.M. Christensen, S.C. Wheelwright. — 5th ed. — New York: McGraw-Hill, 2009. — 1264 p.
12. Chesbrough H. Open Innovation: The New Imperative for Greating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003.
13. Christensen Clayton M. Innovation and the General Manager. Homewood, IL: Irwin/McGraw-Hill, 1999. — 600 p.
14. Freeman C., Soete L. The Economics of Industrial Innovation. (third Edition) L.: The MIT Press. 2018. — 480 p.
15. Köturiak J. The New role of Industrial Engineering in a Flat World available at http://www.academia.edu/3281847 9/The_New_role_of_Industrial_Engineering_in_a_Flat_World.
16. Moore Geoffrey A. Living on the Fault Line: Managing for Shareholder Value in the Age of the Internet Hardcover. HarperBusiness. 2000. 320 p.
17. Sampath Kumar The The Evolution Of The Engineering Services Outsourcing Industry https: // www.impomag.com/article/2016/07/evolution-engineering-services-outsourcing-industry.
18. Zhang Y., Gregory M. and Shi Yongjiang Managing global engineering networks part I: Theoretical foundations and the unique nature of engineering // ProcIMechE Part B: J Engineering Manufacture 2014, Vol. 228(2) 163–171.
19. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.enginrussia.ru/.
20. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://expert.ru/.
21. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.forbes.ru/.
22. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/.
23. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://government.ru/.
24. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mineral.ru/.
25. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.up-pro.ru/.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

реклама

В.Н. Немцев,
д. э. н., профессор, кафедра экономики и финансов, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,

Н.Н. Костина,
к. п. н., доцент, кафедра экономики и финансов, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Институциональные аспекты управления интеграционными процессами в экономике

Аннотация: исследованы концептуальные проблемы управления интеграционными процессами в современной экономике. Выявлена ключевая роль институциональной теории в формировании концепции управления интеграционными процессами. Сформулированы предложения по формированию основных параметров концепции управления интеграционными процессами в экономике. В рамках апробации корпоративного механизма управления интеграционными проектами использована стоимость синергии проектов локальной интеграции отдельных металлургических компаний в качестве критерия принятия решений.

Ключевые слова: институциональная теория, корпорации, локальная интеграция, синергия.

Abstract: conceptual problems of integration processes management had been researched is in modern economy. The key role of the institutional theory is in formation of the concept of integration processes management had been revealed. Proposals for the formation of the basic parameters of the concept of integration processes management in the economy were been formulated. Within the framework of testing the corporate mechanism of integration project management, the cost of synergy of local integration projects of individual metallurgical companies was used as a criterion for making decisions.

Keywords: institutional theory, corporations, local integration, synergy.

Устойчивость современной экономики в существенной степени зависит от получивших широкое развитие интеграционных процессов, обеспечивающих усиление взаимодействия и взаимовлияния хозяйствующих субъектов, сближение и переплетение воспроизводственных процессов в единую экономическую систему, укрепление пространственного каркаса экономики, снижение негативных последствий поляризации и централизации экономического пространства. Их развитие способствует росту конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и экономики в целом, однако в условиях перехода отечественной экономики к более высоким технологическим укладам обостряется проблема дальнейшего развития интеграции и активизации крупнейших российских компаний на мировых рынках. В современных научных разработках, по существу, отсутствует концептуальное представление о теоретических аспектах интеграции как механизма экономического развития.

Цель работы — совершенствование механизма управления интеграционными процессами в экономике с использованием методов институциональной теории. Объект исследования — интеграционные процессы в металлургии как системообразующей отрасли, предмет исследования — критерии оценки эффективности интеграции. Актуальность исследования обусловлена потребностями оптимизации интеграционных процессов в экономике в рамках концептуального осмысления их основы, обоснования целей, ключевых функций, процедур и разработки критериев эффективности интеграции.

Как показывают многочисленные исследования усиление роли интеграционных процессов в современной экономике обусловлено ростом масштабов производства, консолидацией мирового сообщества и восприятием мира как эмерджентной, целостной системы, что стимулирует предпринимателей в поисках оптимальных условий преодолевать национальные границы. Создание качественно новой, надежной мировой экономической инфраструктуры, международной транспортной сети, адекватных требованиям времени средств связи, развитой информационно-коммуникационной системы позволяет существенно сократить издержки производства и транспортные расходы, снизить уровень экономического риска, увеличить мобильность трудовых ресурсов, обеспечить диффузию технологий и капитала в мировом масштабе [2, 5, 7, 8, 11 и другие].

Вместе с тем, современная экономическая наука пока не способна определить полный эффект от реализации интеграционных процессов на глобальном уровне, что объясняется не только сложностью исчисления их результатов, но и множественностью последствий интеграции во времени и в пространстве. Интеграция на глобальном уровне создает множество новых своеобразных форм экономических отношений, в которых переплетаются сотрудничество и конкуренция, а рыночные связи заменяются контрактно-рыночными отношениями [5, 9].

Лидирующие позиции в процессах интеграции, слияний и поглощений с 2005 года занимает металлургия (табл. 1). В частности, российские металлургические предприятия активно участвуют в мировой экспансии, но серьезно отстают от мировых лидеров отрасли: в период 2013–2016 гг. количество сделок M & A ежегодно находилось

в пределах 10–13, их объемы — в пределах 1716–3221 млн долл., а коэффициент концентрации CR-3 в отрасли изменялся в пределах 0,21–0,24 (по 4 предприятиям) и 0,36–0,39 (по 10 предприятиям) [14]. Многие проекты слияний и поглощений (M & A) как с участием российских, так и зарубежных металлургических предприятий не достигли желаемых результатов (по разным оценкам, около 80%).

Результативность интеграции компаний связана с высокой неопределенностью и риском, так как момент принятия решения об интеграции и получение результата растянуты во времени на годы, при этом затраты на приобретение предприятий очень высоки, что предопределяет многие неудачи интеграционных проектов и существенные финансовые потери. От понимания причин и механизмов интеграционных процессов, обеспечения оптимальности управления во многом зависит эффективность интеграции, реализуемой в условиях сложной, динамичной и неопределенной среды.

В ряде случаев результат интеграции носит разрушительный характер не только для хозяйствующего субъекта — участника, но и для входящих в его состав подразделений. Это происходит, как вследствие стратегических и тактических ошибок хозяйствующих субъектов, так и в результате недостаточно эффективного выполнения функций государством, что в целом свидетельствует о фрагментарности научных представлений и, в значительной части, неадекватности практических рекомендаций по управлению интеграционными процессами [4, 6].

Систематизация разработок по указанной проблематике целесообразна в рамках предлагаемой научной концепции. Ядро концепции управления интеграционными процессами, несомненно, должны составлять теория систем и теории управления акционерным капиталом, что позволяет учитывать ключевую роль финансовых ресурсов корпорации, а также ситуационный подход, в рамках которого конкретизируются основные параметры систем управления интеграционными процессами и формируются критерии для принятия интеграционных решений (рис. 1).

Однако основу этой концепции, на наш взгляд, составляет институциональная теория, объектом которой является роль институтов в области принятия и направленности управленческих решений. Предполагается, что источник противоречий в современной экономике проявляется через столкновение научно-технической революции и стихии рынка, интересов индустрии и бизнеса, что требует формирования новых учреждений (институтов) социального и экономического контроля. Функции таких институтов способны выполнять корпорации как интегрированные структуры, которые должны формироваться постепенно, первоначально без четко сформулированных концепций [6].

Таблица 1

Динамика сделок слияний и поглощений (M & A) мировой металлургической отрасли в 2004–2016 гг.

Показатели	Период												
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общее количество сделок	475	596	564	701	903	919	1047	1123	1008	941	703	596	357
Общая сумма сделок, млрд. долл.	46,2	26,4	65,4	175,5	210,8	126,9	60,0	113,7	162,4	104,0	87,3	61,3	50,9
Доля внутренних сделок, %	66	65	65	60	59	43	67	55	52	48	47	46	44
Доля трансграничных сделок, %	34	35	35	40	41	57	33	45	48	52	53	54	56

Источник: составлено авторами по материалам [13]

Таблица 2

Эффективность сделок локальной интеграции Магнитогорского металлургического комбината по критерию синергии

Наименование параметров	Альтернативные варианты локальной интеграции						
	Северсталь	Новолипецкий металлургический комбинат	Евраз	Трубная металлургическая компания	Челябинский трубопрокатный завод	Металлоинвест	Евразийская группа
Основной бизнес	Сталь / добыча	Сталь / добыча	Сталь / добыча	Изготовление труб	Изготовление труб	Железная руда / сталь	Железная руда
Качество управления (управление мощностью), %	100	75	25	25	25	25	0
Управление продажами, %	100	75	25	50	50	25	0
Снабжение, %	75	75	75	25	25	75	75
Оценочная стоимость синергии, млн долл.	500–700	300–500	100–300	100–300	100–300	100–300	100–200

Источник: составлено авторами на основе данных [12]

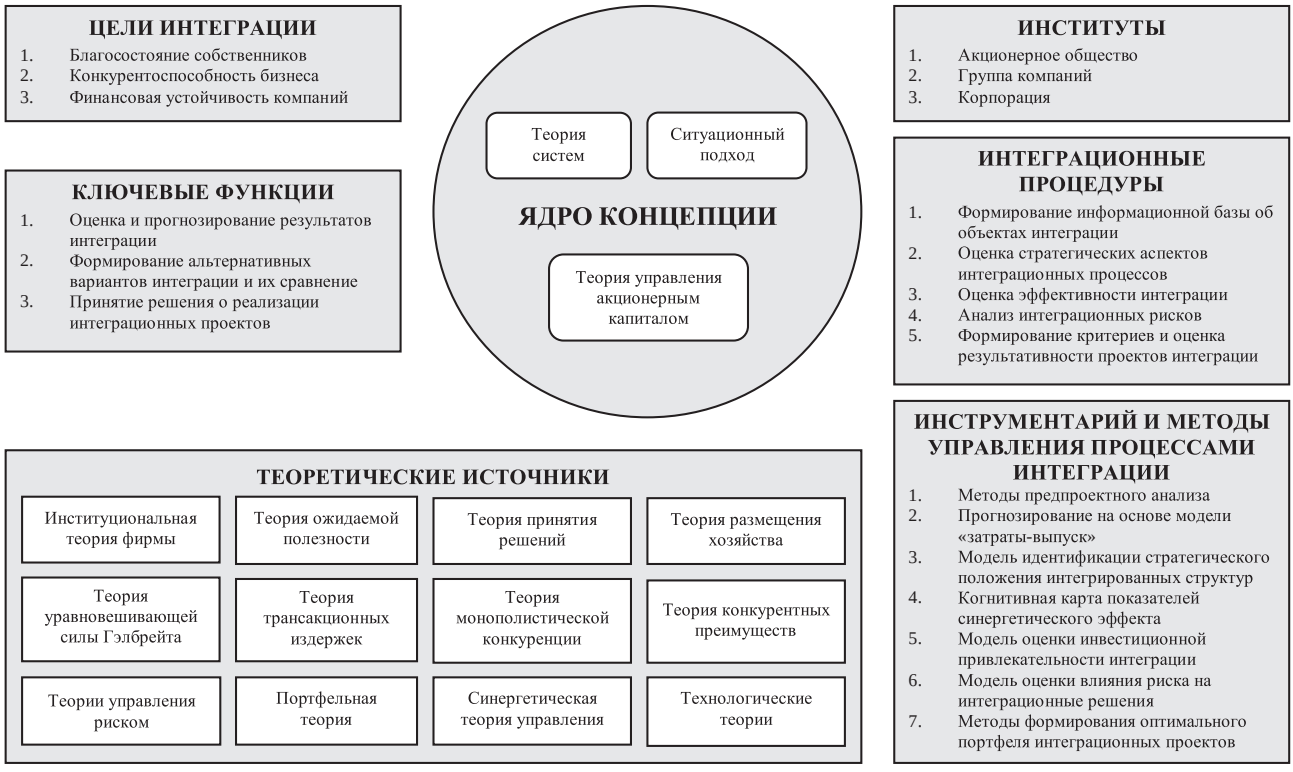


Рис. 1. Концепция управления интеграционными процессами в экономике

Институциональная теория методологически опирается на положения технологического детерминизма, определяющие заранее поставленные цели, возможности реализации этих целей, причем сначала разрабатывается некоторый проект, а затем разрабатывается и реализуется соответствующая технология осуществления проекта [1]. Отсюда, в условиях современной экономики для эффективного управления интеграционными процессами сначала должна выдвигаться идея интеграционного проекта с учетом стратегических целей, региональных, отраслевых и других особенностей (в рамках ситуационного подхода), а затем формироваться технология реализации этого проекта. Соответственно, должны активно применяться методы теории принятия решений с формированием процесса (процедур) принятия решений и принятием определенных критериев и допущений, формированием комплексов математических методов и инструментов для исследования операций (см. рис. 1).

Для формирования эффективной технологии реализации интеграционного проекта целесообразно исходить из некоторых теоретических предпосылок, детерминирующих основные, ключевые параметры интеграции с учетом региональных, отраслевых и других особенностей, определяющей основные критерии и допущения для принятия решений. Теоретическое осмысление интеграционных процедур, несомненно, очень важно, если учесть, что одной из главных проблем современного экономического развития является трансформация общества под влиянием научно-технического прогресса, переход от постиндустриального к информационному обществу с широким использованием инноваций. Организационно-экономическое значение корпоративной формы на современном этапе может быть представлено как гармонизация общественных интересов и разрешение противоречия между индустрией и бизнесом, что находится в русле современной институциональной теории.

Важно отметить, что институциональная теория фирмы рассматривает современную фирму как совокупность отношений между вовлеченными в нее владельцами ресурсов и как сложную иерархическую структуру, реализующую своеобразный механизм осуществления сделок в целях экономии трансакционных издержек, альтернативный рыночному механизму. Отсюда предмет исследования смещается в сторону распределения прав собственности, а фирма представляется в виде заключаемого между владельцами ресурсов контракта, призванного обеспечить наиболее эффективное использование ресурсов [5]. Поскольку данный тип контракта базируется на добровольной переуступке властных правомочий одной стороной другой, то возникает необходимость контроля поручителем исполнителя (проблема «принципал-агент»), в связи с чем возникают издержки контроля. Таким образом, современная фирма оказывается средоточием двух типов контрактов: внешних, отражающих ее взаимодействие с рыночными институтами и связанных с трансакционными издержками, и внутренних, отражающих особенности внутренней организации фирмы и связанных с издержками контроля.

Представляется, что для совершенствования механизма интеграции наиболее важным моментом является выбор критериев принятия интеграционных решений. Учитывая изложенное выше, в качестве одного из важнейших критериев интеграции целесообразно использовать показатель синергии, что ранее отмечалось во многих работах [3, 10 и других]. Использование критерия синергии практически применено на конкретном примере выбора проектов локальной интеграции крупных металлургических корпораций в рамках совершенствования интеграционной технической политики в отрасли (табл. 2). Здесь, на основе оценки эффективности интеграции Магнитогорского металлургического комбината по критерию стоимости синергии к реализации рекомендуются 2 альтернативы: Северсталь и Новолипецкий металлургический комбинат, выделяющиеся наибольшим уровнем синергии.

Таким образом, по результатам исследования перспектив совершенствования управления интеграционными процессами в экономике можно сделать следующие выводы и обобщения:

В последние десятилетия интеграционные процессы в экономике получили широкое развитие, однако сегодня обостряется проблема дальнейшего развития интеграции, поиска крупнейшими российскими компаниями своего места в системе международных экономических отношений. В ряде случаев в проектах слияний и поглощений в России отмечены стратегические и тактические ошибки хозяйствующих субъектов, что обусловлено фрагментарностью научных представлений и неадекватностью практических рекомендаций. Систематизация разработок в рамках указанной проблематики должна включать научную концепцию на основе ключевых положений институциональной теории.

Разработана концепция эффективного управления интеграционными процессами на основе институциональной теории, предполагающая предварительную формулировку идеи интеграционного проекта с учетом стратегических целей, региональных, отраслевых и других особенностей, разработку технологии реализации этого проекта. Процедуры и инструментарий управления проектом включают методы теории принятия решений, формирование критериев и допущений, комплексов математических методов и иных инструментов для исследования операций.

Современная корпорация как оптимальный объект интеграции представляется образованием, позволяющим оптимизировать соотношение трансакционных издержек и издержек контроля в процессе координации решений владельцев производственных ресурсов. Если в классической и неоклассической теориях фирмы последняя рассматривалась как неотъемлемая часть рынка, один из главных его субъектов, то, согласно институциональной теории, фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство внешнему. Пределы расширения корпорации в рамках интеграции связываются с запретительным ростом издержек управления и контроля.

В качестве одного из ключевых критериев эффективности интеграционных процессов в экономике предлагается уровень синергии, позволяющий увязывать параметры интеграционных проектов с уровнем издержек управления и контроля в корпорации.

РИСК

Библиографический список:

1. Баринова С.Г. Технологический детерминизм и технологический тип детерминации // Вестник КрасГАУ. — 2010. — № 9.

2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. — М.: Academia, 2004. — 944 с.

3. Иванов А.Е. Оценка синергетического эффекта в экономическом обосновании интеграции в промышленности: дисс. … канд. экон. наук: 08.00.05. — Челябинск, 2007. — 142 с.: ил.

4. Ижевский В.Л. Проблемы неэффективности консолидационных процессов и пути их преодоления // Современные научные исследования и инновации. — 2016. — № 12 (68). — С. 646–651.

5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер с англ. — М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.

6. Немцев В.Н. Теоретические аспекты формирования систем управления интеграционными процессами в современной экономике // Корпоративная экономика. — 2018. — № 1 (13). — С. 4–15.

7. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода. — М.: Директ-Медиа, 2007. — 237 с.

8. Царегородцев Ю.Н., Афонин А.М., Громова Т.Н. Развитие интегрированных систем управления в промышленности: монография / Ю.Н. Царегородцев, А.М. Афонин, Т.Н. Громова. — М.: 2013. — 127 с.

9. Царегородцев Ю.Н. Методология исследований систем управления: монография / А.М. Афонин и др. / под общ. ред. Ю.Н. Царегородцева, В.П. Борисенко. — М.: Московский гуманитарный ун-т, 2011. — 203 с.

10. Gaughan P.A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings. 4th ed. John Wiley & Sons, 2007.

11. Krugman P. Development, Geography, and Economic Theory, Cambridge, MA: MIT Press, 1995.

12. MMK corporate presentation: Сайт ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» [Электронный ресурс]. URL: http://mmk.ru/.

13. Портал статистической информации Statistica.com [Электронный ресурс]. URL: https://www.statista.com/statictics/267369/volume-of-mergers-and-acquisitions-worldwide/.

14. Рынок слияний и поглощений в России в 2016 году: аналитический отчет компании KPMG [Электронный ресурс]. URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ru/pdf/2017/04/ru-ru-russian-2016-ma-overview.pdf.

Н.М. Гусева,
к. э. н., государственный советник Российской Федерации 2 класса, директор Центра Образования и Внутреннего контроля Института МФЦ, Москва, Россия,

Г.Б. Медведев,
к. э. н., старший научный сотрудник, ФГБУН Институт экономии РАН, Москва, Россия

Совершенствование управления институтами развития. Внутренний контроль и интеграция нефинансовых контрольных процедур в управление. Международный опыт.

Аннотация: исследование посвящено рассмотрению институциональной организации системы внутреннего контроля и аудита в некоммерческом секторе — на примере крупнейшего глобального института развития — Всемирного банка. В поле зрения статьи находятся следующие проблемные области: институты внутреннего контроля и аудита Всемирного банка, нефинансовая компонента внутреннего контроля и усиление ее роли в настоящее время, годовые отчеты как составляющая системы внутреннего контроля и место в ней нефинансовой отчетности. Разбирается работа организационных структур Всемирного банка, ответственных за проведение внутреннего контроля и аудита, в том числе нефинансового характера. Производится сопоставление (бенчмаркинг) годового отчета Всемирного банка как некоммерческого института развития с годовым отчетом одной из ведущих организаций коммерческого сектора — инвестиционного банка «Голдман Сакс» для выявления сходств и различий в годовых отчетах. Делаются выводы о перспективах и проблемах применения в России рассматриваемых подходов к организации внутреннего контроля в некоммерческом и государственном секторах экономики России.

Ключевые слова: внутренний контроль, аудит, коррупция, бенчмаркинг, нефинансовая отчетность, институты развития, Всемирный банк, годовой отчет, «Кайдзен», эффективность, управление, государственные корпорации.

Abstract: the study is devoted to the consideration of the institutional organization of the internal control and audit system in the non-profit sector, exemplified by the World Bank's largest global development institution. The article focuses on the following problem areas: the internal control and audit institutions of the World Bank, the non-financial component of internal control and strengthening its role at present, annual reports as part of the internal control system and the place in it of non-financial reporting. The work of the organizational structures of the World Bank, responsible for conducting internal control and audit, including non-financial nature, is being studied. The benchmarking of the annual report of the World Bank as a non-commercial development institution is made with an annual report of one of the leading organizations of the commercial sector, the Goldman Sachs investment bank, to identify similarities and differences in annual reports. Conclusions are made about the prospects and problems of applying in Russia the approaches to the organization of internal control in the non-profit and public sectors of the Russian economy.

Keywords: internal control, audit, corruption, benchmarking, non-financial reporting, development institutions, World Bank, annual report, Kaizen, efficiency, management, state corporations.

Введение

Управленческие проблемы функционирования институтов развития — крайне актуальная для России тема. Уже реализованы или реализуются ряд масштабных инфраструктурных проектов. Будущее развитие экономики нашей страны также связывают с развитием инфраструктуры и другими «неприбыльными» направлениями. Очевидно, что важнейшую роль в подобных проектах будут играть «институты развития», представленные в России, в основном, в виде государственных корпораций.

Проблемным вопросам управления государственными корпорациям посвящен ряд научных публикаций. Ряд этих публикаций носит довольно общий характер [2]. Другие напротив посвящены конкретным проблемным вопросам, например искоренению коррупции [14]. Проблеме внутреннего контроля также уделяется внимание, однако рассматриваются, в основном проблемные вопросы финансового контроля и его институционализации в организационных структурах государственных компаний и корпораций [7, 12]. Отметим, что реально действующая система внутреннего контроля в России находится в стадии формирования и пока направлена, в основном, на области финансов и учета (бухгалтерского и управленческого). Вопросам нефинансового контроля и отчетности, которая позволяет, как выразить в наглядном виде основные целевые ориентиры деятельности организации, так и контролировать их исполнение следует уделить больше внимания, так как научных публикаций на эту тему недостаточно [6]. В зарубежных научных изданиях присутствуют публикации по проблеме подготовки отчетности для принятия управленческих решений, в которых отчетность рассматривается в виде управленческого инструмента в рамках проблемно-ориентированного подхода. [17] Необходима дальнейшая более тщательная проработка конкретных научно-методических вопросов использования нефинансовой отчетности как управленческого инструмента и организации внутреннего контроля в институтах развития. Для России это тем более актуально, ведь практические шаги по внедрению нефинансовой отчетности в российских институтах развития находятся в стадии разработки рамочных методических положений. С 2017 года про-

водится обсуждение и в конце 2017 года опубликован проект закона «О публичной нефинансовой отчетности»[1].

Управленческие проблемы, возникающие во Всемирном банке во многом аналогичны рассмотренным выше, характерным для российских государственных корпораций. Так Р. Бехар (R. Behar) указывал на следующие проблемы управленческого характера в деятельности Всемирного банка: значительные масштабы деятельности и выделения финансовых ресурсов имеют недостаточный уровень ясности решаемых задач, нечеткое целеполагание и отчетность о результативности. Помимо очевидных проблем, связанных с нарушением в управленческом цикле, данная ситуация многократно увеличивает риски коррупции оппортунистического поведения управляющих [16].

В этой связи опыт совершенствования управления во Всемирном банке является актуальным и для отечественных «институтов развития».

Целью исследования является анализ и обобщение подходов к организации системы внутреннего контроля во Всемирном банке, с точки зрения возможности использования этого опыта в российских институтах развития.

Среди основных задач исследования:

- ♦ исследование и описание процесса осуществления внутреннего контроля во Всемирном банке и осуществляющих его организационных структурах;
- ♦ обоснование необходимости повышения внимания к нефинансовой компоненте внутреннего контроля и отчетности, отражающих результативность деятельности организации;
- ♦ сопоставление годовой отчетности Всемирного банка как института развития с годовой отчетностью крупнейшего глобального инвестиционного банка в целях выявления передовых практик;
- ♦ выявление проблем функционирования внутреннего контроля во Всемирном банке и их сопоставление с типичными для России управленческими проблемами.

Организация внутреннего контроля во Всемирном банке

Решение о необходимости создания крупной международной структуры в целях развития экономик стран испытывающих трудности (на момент создания — требовалось восстановить экономики пострадавших от Второй мировой войны государств) было принято на Бреттон-Вудской конференции в 1944 году. Всемирный банк предоставляет финансирование проектов (в форме кредитов) в областях, в которых невозможно привлечение частного капитала в виду их низкой прибыльности и необходимости значительных вложений.

Таким образом, можно сказать, что формально Всемирный банк обладает как признаками банковской организации (выдает кредиты), так и признаками института развития (извлечение прибыли не декларируется целью деятельности). Например, целями являются борьба с бедностью (в том числе закупки продовольствия), улучшение работы систем здравоохранение развивающихся стран, поддержка инфраструктурных проектов и т. п. [9].

Несмотря на то, что в задачи статьи не входит анализ «политической» и «геополитической» составляющей деятельности Всемирного банка, необходимо упомянуть о наличии полярных оценок в этом вопросе. Ряд исследователей выражают мнение о фактически произошедшей подмене декларируемых целей деятельности Всемирного банка, направленных на экономическое развитие и повышение уровня жизни развивающихся стран, на цели обеспечения экономического процветания США и их западных союзников посредством неоколониализма [8].

Рассмотрим вопросы организации внутреннего контроля во Всемирном банке. Актуальность этого вопроса обусловлена тем, что внутренний контроль является выражением контроля как одной из важнейших функций управления, присущей любой организации, независимо от сферы ее деятельности [13]. Проблеме организации внутреннего контроля уделяется значительное внимание в науке и практике управления. Специально созданная авторитетными профессиональными организациями в области бухгалтерского и управленческого учета т.н. КОСО (Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея) (англ. COSO) занимается вопросами методологии, методики и стандартизации внутреннего контроля. Разработанные в рамках КОСО подходы часто используются как в научных работах, так и в практике организации внутреннего контроля в бизнесе и в государственном секторе. КОСО определяет внутренний контроль как процесс, осуществляемый органом управления организации или другими сотрудниками, с целью получения информации относительно выполнения следующих задач: эффективность и рациональность деятельности, достоверность финансовой отчетности, соблюдение законов и нормативных актов.[2]

Тенденцией последних лет в области внутреннего контроля является повышение внимания к нефинансовой компоненте отчетности. Среди объектов рассматривающихся в рамках нефинансовой отчетности может быть влияние организации на экономику, общественное развитие, эко-

1 http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home#doc/PRJ/167355/4294967295/0

2 Internal control — Integrated framework.Committee of Sponsoring Organizations (Coso). [электронный ресурс] URL:https://www.coso.org/Pages/ic.aspx (дата обращения 09.11.17.)

логию, и т. п. [6]. Очевидно, что изучение отчетности Всемирного банка представляет значительный интерес, в этой связи, так как эти области являются для него основной сферой деятельности.

В настоящее время все более четко звучит обоснованное мнение, что финансовый контроль вообще и внутренний контроль, в частности, следует рассматривать не просто в контексте вопросов учета и финансового менеджмента, но как инструмент повышения эффективности управления организацией в целом [3].

Во Всемирном банке (the World Bank) существует Управление Вице-президента по внутреннему аудиту (УВА).

Рассмотрим перечень его основных обязанностей и важнейшие аспекты их осуществления.[3]

Миссия УВА — служить средством независимой и объективной поддержки, выступать советником руководству Группы Всемирного Банка (ГВБ) и создавать добавленную ценность посредством совершенствования операций осуществляемых структурами ГВБ. Осуществляется поддержка ГВБ в достижении его целей с применением системного и упорядоченного подхода к оценке и повышению эффективности управления, в том числе управления рисками и совершенствование процедур контроля. Работа УВА осуществляется в соответствие с Концепцией международных финансовых практик Института внутренних аудиторов (ИВА) (the Institute of Internal Auditors (IIA) Professional Practices Framework).

УВА подотчетно Президенту ГВБ и находится под надзором Аудиторского комитета. Аудиторский комитет Совета Исполнительных директоров имеет мандат на обслуживание Совета по вопросам финансов ГВБ, вопросов учета, управления рисками и внутреннего контроля. Аудиторский комитет осуществляет надзор за внешними аудиторами (принципы отбора внешних аудиторов для проектов ГВБ будут рассмотрены отдельно), а также курирует деятельность Вице-президента по вопросам целостности и честности (Vice President for Integrity).

С точки зрения надзора за деятельностью УВА Аудиторский комитет осуществляет:

♦ оценку и одобрение рекомендаций и отчетности, предоставляемой УВА Совету Директоров;

♦ оценку и одобрение годовой рабочей программы УВА (предоставляется Совету Директоров);

♦ оценку деятельности УВА и ее соответствие условиям МБРР, Ассоциации международного развития (International Development Agency — IDA), Международной финансовой корпорации (International Financial Corporation — IFC), Многостороннего Агентства по гарантированию инвестиций (Multilateral Investment Guarantee Agency — MIGA).

Общую оценку эффективности деятельности УВА.

Основным регулятором оперативной деятельности УВА является Годовая рабочая программа. Причем УВА обязано уведомлять Аудиторский комитет по поводу любых изменений, которые оперативно вносятся в Годовую рабочую программу.

Для более подробного ознакомления с деятельностью УВА представим некоторые направления его деятельности, отраженные в отчетности:

♦ Обзор Подразделения управления по странам (Country Management Unit — CMU). Это позволило сформулировать как количественные, так и качественные характеристики работы подразделения. Это необходимо для информирования руководства о деятельности подразделения в контексте внедрения новой модели управления, внедряемой во Всемирном банке.

♦ Обзор качества информации мониторинга портфолио проектов с целью усиления аспектов, связанных с комплексностью, достоверностью и соблюдением сроков предоставления информации, предоставляемой в рамках мониторинга проектов Банка.

♦ В области ИТ проведен обзор использования облачных технологий, с точки зрения качества их применения и предложен путь их дальнейшего развития.

♦ Произведен консультационный обзор управления рисками на корпоративном уровне, а также управления операционными рисками. Данный обзор подготовлен для поддержки Старшего управляющего по рискам Всемирного банка в целях разработки и стандартизации системы управления рисками.

Исходя из изложенного, видно, что задачи УВА гораздо шире традиционного аудита финансовых показателей, тестирования системы финансовой отчетности и т. п.

Отдельно следует выделить работу, проводимую в области консультирования по управлению рисками:

♦ Аудит государственно-частного партнерства, в рамках проектов Международной финансовой корпорации. Данная работа проводится в контексте общей стратегии Группы Всемирного банка по вовлечению частного сектора в развитие общественного сектора.

♦ Аудит дополнительных источников финансирования — речь идет об аудите внебюджетных (с точки зрения бюджета Всемирного банка) источников финансирования проектов. Такое финансирование все чаще применяется в рамках работы Всемирного банка.

♦ Аудит системы риск менеджмента Многостороннего агентства инвестиционных гарантий,

3 Годовой отчёт Управления внутреннего аудита Всемирного банка за 2015 финансовый год (англ.) Internal audit Vice-presidency annual report 2015. [электронный ресурс] URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/136451449168835691/INT-FY15-Annual-Update.pdf (дата обращения 23.11.2017)

с точки зрения возможностей раннего выявления угроз появления риска корректности и взаимосвязанности процессов, осуществляемых клиентами и партнерами.

♦ ВУВА запущена система «непрерывного совершенствования — Кайдзен», предполагающая вовлечение в процесс совершенствования организационных процессов всех сотрудников [5]. В рамках подхода УВА к внедрению Кайдзен запущена система целевых ориентиров для сотрудников Управления всех уровней.

По данным Вице-президента по внутреннему аудиту — начальника УВА, более чем 39% времени работы Управления в 2015 году уходило на внутренний консалтинг, направленный в русле поддержки стратегии ГВБ.

Важно подчеркнуть, что деятельность УВА, по идее, должна быть встроена в управленческие процессы всемирного банка. Об этом будет более подробно рассказано при анализе Годового отчета УВА.

Структура годовых отчетов Всемирного банка. Годовой отчет как часть системы внутреннего контроля

Для того чтобы приступить к анализу годового отчета Всемирного банка как института развития, проведем сначала краткий анализ годового отчета в коммерческом секторе для выявления сходства и различий. Это необходимо, так как коммерческий сектор часто является источником передовых практик для бенчмаркинга со стороны некоммерческого сектора.

Традиционно корпоративный годовой отчет публичной компании имел, по крайней мере, 3 основных раздела:

1. «Executive summary» — «Краткое изложение сути достигнутых результатов за финансовый год».

2. «Management discussion and analysis» — «Обсуждение и анализ основных управленческих вопросов».

3. «Financial statement» — «Финансовая отчетность».

В настоящее время можно наблюдать некоторое усложнение структуры годового корпоративного отчета.

К примеру, годовой отчет крупнейшего мирового инвестиционного банка «Голдман Сакс» (Goldman Sachs)[4] имеет следующие основные разделы:

Часть 1. Описание сути осуществляемой деятельности

(отдельным параграфом приводится описание основных рисков).

Часть 2. Можно условно назвать «Обсуждение основных вопросов управления и финансового состояния организации».

Не вдаваясь в обсуждение нюансов, укажем лишь на некоторое интересные особенности рассматриваемого отчета, важные для понимания новаций, с точки зрения контрольных и аудиторских процедур.

В Части 2 присутствуют, помимо прочего, следующие разделы: «Изменения и несогласия со специалистами по учету по вопросам учета и раскрытию финансовой информации», «Методы и процедуры контроля». Названия разделов говорят сами за себя, указывая возросшую роль контрольных процедур в корпоративном управлении. Как видно, помимо традиционного обсуждения объектов, методов и процедур контроля, на всеобщее обсуждение выносятся даже разногласия, возникшие в процессе учета и составления отчетности. Отметим, что по-видимому, этот пункт все-таки носит больше формальный характер. В рассматриваемом отчете «Голдман Сакс» в указанном пункте приводится лишь одна фраза о том, что «за последние 2 финансовых года разночтений не было». Часть 3. Условно можно назвать «Высший уровень управления». Данный раздел годового отчета полностью посвящен таким вопросам как уровень оплаты труда высшего руководства, отдельный раздел обсуждает вопросы его независимости. Отметим, что обсуждение этих, несомненно, важных вопросов в отчете носит весьма формальный характер. Например, величина оплаты труда высшего руководства попросту не приводится, а идет отсылка на отдельный документ, причем за следующий год.

Часть 4. Приложения и финансовые таблицы.

Мы не случайно выбрали «Голдман Сакс» в качестве объекта для рассмотрения «эталонного» годового отчета, так как этот инвестиционный банк — всемирный лидер финансового сектора. Это означает, что следует ожидать распространения практик данного банка, в области составления годового отчета на другие банковские и небанковские публичные организации. Как видно, многие разделы годового отчета часто носят весьма формальный характер. Это следует, в частности, из известного конфликта интересов, известного как «проблема агента и принципала». Данная проблема вытекает из самой сути публичной компании — акционерного общества (по крайней мере, в «эталонном» его виде, когда собственниками является множество мелких акционеров) — разделение собственности и управления. Отметим, что на практике такое разделение может носить лишь формальный характер. Тем не менее, с точки зрения корпоративного управления потребителями годового отчета выступают акционеры-собственники и другая «широкая публика», а также члены Совета Директоров акционерного общества. Часть таких Директоров

4 Goldman Sachs Annual report (годовой отчёт инвестиционного банка «Голдман Сакс») [электронный ресурс] URL: http://www.goldmansachs.com/investor-relations/financials/archived/annual-reports/2015-annual report/index.html (дата обращения 15.12.17)

имею статус «независимых», что означает, что они не принимают в текущем управлении никакого участия, но участвуют в принятии (по сути дела одобрении или не одобрении) стратегических решений, высшего уровня, требующих созыва Совета директоров. Поэтому при чтении любого годового отчета следует понимать, что он ориентирован традиционно не на «инсайдера», но на лицо, стоящее «вне» организации. Кроме этого он составляется от имени высшего исполнительного руководства компании, поэтому нельзя забывать о существовании проблемы «агента и принципала».

Тем не менее, несмотря на все указанные моменты, годовой отчет, в принципе является мощным инструментом контроля в системе управления организацией. Во-первых, в рамках составления годового отчета производится независимый аудит финансовой отчетности, таким образом, происходит (по крайней мере, в теории) выражение независимого мнения относительно деятельности организации и ее финансового состояния. Во-вторых, годовой отчет сам по себе является одним из инструментов стратегического управления и контроля, так как дает высшему функциональному руководству, руководству среднего звена и сотрудникам организации, которые в течение отчетного периода поглощены исполнением своих текущих обязанностей, виденье общего состояния дел в организации, ее стратегических целей и степени их достижения за год. Таким образом, у сотрудников, изучающих годовой отчет, по идее, должен формироваться целостный образ, связывающий их текущую деятельность с общими целями работы организации, без, чего, безусловно нельзя говорить о какой-либо командной работе.

Итак, можно сказать, что годовой отчет (при известном критическом рассмотрении) является важным средством управления и контроля.

Управленческие подходы, используемые во Всемирном банке во многом базируются на общих правилах корпоративного управления, и годовой отчет является одной из них.

Рассмотрим годовой отчет Всемирного банка за 2016 финансовый год (доступен на русском языке). Финансовым 2016 годом во Всемирном банке считается период с 1 июля 2015 по 30 июня 2016 г.

Содержание годового отчета выглядит следующим образом:[5]

- Сводные результаты деятельности Группы Всемирного банка в 2016 финансовом году.
- Обращение президента Группы Всемирного банка и Председателя Совета исполнительных директоров.
- Обращение членов Совета исполнительных директоров.
- Искоренение крайней бедности и обеспечение благосостояния для всех устойчивым образом.
- Регионы.
- Содействие осуществлению глобальной повестки дня в области развития за счет новых возможностей для взаимодействия.
- Устойчивое управление внутрикорпоративной деятельностью Банка.
- Обеспечение подотчетности и совершенствование операционной
- деятельности в рамках Всемирного банка.
- Роль и ресурсы Всемирного банка.
- Приверженность достижению результатов.

Как видно, в отличие от корпоративных отчетов, структура Годового отчета Всемирного банка не столь формально упорядочена. Это объясняется тем, что мы имеем дело не с «классической» публичной компанией. Поэтому основными задачами отчета можно назвать отношения с общественностью — раскрытие для широкой публики основной информации о деятельности Всемирного банка. С другой стороны, сама деятельность Всемирного банка отличается большим разнообразием реализуемых проектов. Поэтому для достижения управляемости важно консолидировать деятельность различных подразделений, указать для них общие цели. Годовой отчет, таким образом, служит одним из инструментов подобной консолидации.

Поэтому для рассмотрения темы механизмов внутреннего контроля и аудита во Всемирном банке следует обратиться к отчету Управления внутреннего аудита (УВА).

Надо отметить, что годовой отчет УВА по структуре аналогичен рассмотренному выше «классическому» годовому отчету публичной компании, что, несомненно, делает его изучение более наглядным и продуктивным. По-видимому, это не случайно, так как проблема подконтрольности вкладываемых средств является одной из ключевых в деятельности Всемирного банка.

Структура годового отчета УВА выглядит следующим образом:

- Вступление Вице-президента и Генерального аудитора (прим. обязанности совмещаются).
- Полномочия УВА.
- Управленческие процедуры, управление рисками, внутренний контроль — комментарий для руководства.
- Реакция руководства на Годовой отчет УВА.
- Обзор результатов деятельности УВА в качестве внутреннего консультанта.
- Реакция УВА на Планы деятельности управляющих.
- Взаимодействие с другими надзорными структурами, подразделениями управления рисками и внешним аудитором.
- Инновации и улучшения.

5 Годовой отчёт Всемирного банка за 2016 финансовый год. [Электронный ресурс] URL: http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/374281475494458715/Годовой-отчет-Всемирного-банка-2016 (дата обращения 21.11.2017)

♦ Приложения.

Как видно, годовой отчет УВА содержит ряд важных сведений, которые позволяют ознакомиться с организацией внутреннего аудита и контроля во Всемирном банке. В этой связи следует остановиться на некоторых из приведенных пунктов более подробно.

Одним из основных выводов, которые можно сделать из рассматриваемого Годового отчета УВА, является вывод о стремлении руководства Управления максимально встроить его деятельность в процесс управления деятельностью Всемирного банка.

В разделе «Управленческие процедуры, управление рисками, внутренний контроль — комментарий для руководства» говорится о том, что Годовой отчет призван показать взаимосвязь работы УВА со стратегическими целями Всемирного банка в целом. Для практического осуществления подобной взаимосвязи УВА не просто указывает на определенные тенденции в управлении рисками или в других управленческих практиках, но акцентирует внимание на консультировании руководства Всемирного банка по поводу возможных мер, которые возможно потребуется предпринять для достижения стратегических целей. Налицо позиционирование УВА не просто в качестве контролера и аудитора, но и в качестве внутреннего консультанта.

В Годовом отчете УВА раскрывается его участие в достижении следующих стратегических целей Всемирного банка:

1). Помогать клиентам справляться с наиболее важными вызовами в области развития. Вклад УВА в реализацию этой цели заключается в установлении надежной системы управления рисками, а также утверждением международно-признанных стандартов в реализации проектов развития.

2). Предоставление клиентам решений мирового класса в области развития. В контексте реализации данной стратегической цели УВА предприняло аудит по ряду направлений деятельности. Например, аудит проекта использования механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Этот проект направлен на то, чтобы проконсультировать иностранные правительства по вопросам применения ГЧП в инфраструктурных или социальных проектах. УВА подготовило конкретные рекомендации по созданию базы знаний реализуемых проектов, так чтобы проектные группы могли использовать опыт предшественников, а также координировать работу различных подразделений и проектных команд.

3). Продуктивное сотрудничество со сторонними партнерами, в рамках реализации стратегических целей Всемирного банка. В контексте реализации данной цели УВА провело аудит применения Всемирным банком механизма внешнего финансирования результатов. Это инструмент привлечения финансирования небольшого объема от внешних доноров для поддержки бюджета Всемирного банка. Ставиться цель проведения стратегического анализа для формирования у руководства Всемирного банка понимания наиболее эффективной структуры портфеля источников финансирования проектов Банка. В контексте реализации рассматриваемой стратегической цели УВА производило и другие мероприятия.

4). Финансовая устойчивость Группы Всемирного банка. В рамках данного направления осуществляется работа по разработке, стандартизации и осуществление различных контрольных процедур, а также внутренний консалтинг. К примеру, осуществлялась работа по совершенствованию системы информирования высшего руководства об имеющихся рисках, так чтобы можно было классифицировать эти риски по степени их существенности. Осуществлялся и ряд других работ.

5). Знание, обучение и инновации. Среди прочего, УВА изучало практики использования уже накопленного сотрудниками опыта в решении новых задач.

6). Информационные технологии для трансформационных изменений. УВА проводило оценку возможностей использования «облачных» технологий и участвовало в разработке дорожной карты их внедрения. Кроме этого осуществляли мероприятия в области защиты информации, а также оценка проектов внедрения определенных ИТ продуктов в деятельность Всемирного банка.

7). Управление умениями персонала и реформа работы с кадрами. Проведено обследование деятельности службы по работе с кадрами в области управления изменениями и даны рекомендации по большему соответствию данной деятельности стандартам Банка. Кроме этого УВА принимало участие в реинжиниринге рабочих процессов кадровой службы.

8). Культура и поведение персонала. Проводились работы по совершенствованию системы поощрения желательного поведения персонала, в частности инициатив по самостоятельному выявлению рисков.

Как видно, УВА принимает активное участие в реализации всех организационных стратегических целей, в том числе, весьма активно, в качестве внутреннего консультанта.

Отдельные разделы Годового отчета УВА посвящены взаимодействию Управления с другими внутренними и внешними структурами. Так, УВА участвует в рассмотрении и утверждении Планов действий управляющих, направленных на решение возникающих проблем. Особое внимание уделяется соблюдению сро-

Таблица 1

Постадийный процесс взаимодействия УВА с руководством Всемирного банка

Номер стадии по порядку	1	2	3	4	5
Название процесса	Разработка плана действий	Реализация плана действий	Оценка последствий реализации плана	Утверждение результатов плана и степени исполнения	Отчет о несвоевременных действиях
Участники процесса и их роли	**Управляющие** ответственны за разработку специфических и упорядоченных во времени планов действий по вопросам, которые выявлены в ходе работы УВА. **УВА** ответственно за совместную работу с управляющими и утверждают адекватность планов и сроков	**Управляющие** осуществляют запланированные действия с учетом установленных сроков	**УВА** взаимодействует с управляющими в случае, если не удается реализовать положения планов	**УВА** утверждает выполненные мероприятия, произведенные управляющими и указывает на необходимость проведения независимой оценки (в случае его наличия)	**УВА** постоянно докладывает о несвоевременно проведенных мероприятиях высшему руководству Всемирного банка и Аудиторской комиссии

ков реализации проектов и корректировке деятельности в случае их несоблюдения. В этой связи, используется следующая схема взаимодействия УВА с управляющими органами Всемирного банка по факту предоставления им УВА информации, в рамках компетенции соответствующих управляющих структур. Таблица представляет пошаговый процесс взаимодействия его участников.

Очевидно, подход изложенный в таблице, выражающий многоступенчатую процедуру включения УВА в принятие решений, оперативное реагирование на изменение ситуации, контроль за последствиями исполнения принятых решений, демонстрирует место внутреннего контроля и аудита в качестве важной функции управления во Всемирном банке.

В части взаимодействия с другими подразделениями Всемирного банка и внешними контрольными организациями отмечаются следующие основные мероприятия:

♦ Совместно с Независимой группой по оценке Всемирного банка (Independent Evaluation group) УВА провела оценку поддержки государственно-частного партнерства Всемирным банком. УВА использовало выводы и наработки Независимой исследовательской группы по данному направлению, чтобы рассмотреть стратегическую роль и результаты проектов Международной финансовой корпорации по государственно-частному партнерству в более широком контексте для выявления возможностей и угроз ее деятельности в осуществляемых проектах. Сотрудники УВА и Независимой группы оценки обменивались мнениями и скоординировано работали в рамках аудиторских процедур.

♦ УВА осуществляло совместную работу с Управлением Старшего управляющего по рискам Всемирного банка. Работа осуществлялась по тематикам управления организационными рисками (Enterprise Risk Management (ERM)) и операционными рисками (Operational Risk Management (ORM)). Использовался, серди прочего, подход бенчмаркинга — т. е. поиска и использования наилучших практик в разных областях деятельности, связанных с управлением рисками. Кроме того продолжается работа с Управлением Старшего управляющего по рискам по вопросу дальнейшей стандартизации подходов к управлению рисками.

♦ Во время проведения УВА аудита по вопросу управления рисками в проектах связанных с займами финансовых посредников Управлением Вице-президента по вопросам целостности и честности (Integrity Vice-presidency) одновременно осуществлялась работа с операционными подразделениями Всемирного банка по тематике противодействия коррупции и мошенничества. Практические результаты, полученные в данной области были использованы УВА при формулировании иерархии мер по борьбе с мошенничеством и коррупцией в рамках вышеуказанных проектов Всемирного банка. Одновременно проводилась работа с Отделом соответствия и защиты прав по поводу применения стандартов защиты окружающей среды и персонала в вышеуказанных проектах. На основании полученных результатов УВА участвовало в обсуждении по вопросу применения стандартов Всемирного банка по защите окружающей среды и социальных стандартов.

♦ Отдел корпоративных затрат Управления Вице-президента по финансам и отчетности занимается разработкой стандартов по постоянному мониторингу административных расходов Всемирного банка. УВА также принимало в этом участие, посредством мониторинга транспортных расходов управляющих. Осуществлялись анализ расходов, разработка системы их мониторинга с учетом факторов риска.

♦ УВА осуществляло совместную работу с Управлением ИТ по оценке его возможностей по предотвращению, выявлению и реакции на риски новых угроз в сфере защиты информации. Помимо прочего осуществлялось взаимодействие в вопросах выявления текущих источников угроз, формализован процесс оценки текущих угроз, проведен анализ лучших практик, предложена дорожная карта улучшений. Кроме этого подготовлены атласы по областям знаний и компетенций. Все эти мероприятия повысят эффективность подготовки отчетов для высшего руководства, подготавливаемых на основе анализа больших объемов данных.

Заключение

Проведенный анализ подтверждает гипотезу о повышении значимости нефинансовой отчетности в крупнейших международных организациях как коммерческого, так и некоммерческого сектора. Нефинансовая отчетность постепенно занимает свое особое место в системе внутреннего контроля, повышается ее значимость как управленческого инструмента. В рамках проведенного исследования выявлен ряд характерных особенностей и проблемных областей, которые необходимо учитывать для применения рассмотренного международного опыта в российских условиях:

1). Годовой отчет Управления по внутреннему аудиту раскрывает основные направления и результаты его деятельности во взаимодействии с другими структурами. Важную роль в работе Управления играет не только выполнение им обязанностей по внутреннему аудиту и контролю, но и внутренний консалтинг.

2). Нефинансовая отчетность для институтов развития и других некоммерческих организаций становится столь же важна, сколь важна финансовая отчетность. Данные тенденции наблюдаются и в коммерческом секторе. В теории такая постановка вопроса говорит об усилении роли и действенности контроля в качестве функции управления. На практике же зачастую наблюдается достаточно формальное отношение к рассматриваемым вопросам составления и предоставления нефинансовой отчетности, так что говорить о ее роли в качестве действенного инструмента управления можно далеко не всегда. Кроме этого, осуществление действенного контроля на практике зачастую сталкивается с давно описанной, но не имеющей решения в «общем виде» проблемой оппортунистического поведения управляющих и исполнителей [18].

3). Тенденция усиления нефинансовой составляющей как во внутреннем контроле вообще, так и в отчетности, в частности, является актуальной в настоящее время. Актуальность ее будет повышаться. Тем не менее, в российской практике как государственного, так и корпоративного управления следует ожидать довольно формального характера применения рассмотренных инструментов контроля, о чем свидетельствует как международная практика, так и текущая практика внедрения новых методов управления и контроля в России [15].

4). Для изменения ситуации в части действенности рассматриваемых методов контроля в России необходимы масштабные изменения в сознании управленцев как методологического, так и социо-культурного характера [11]. Множество управленческих практик пытались и пытаются внедрить в России с начала 2000-х годов, но говорить о массовом успехе в их применении не приходится. Здесь мы говорим не о числе предприятий «на бумаге» внедривших те или иные методы управления, что было и ранее (например, внедрение стандартов качества продукции ИСО), но о доказанных, основанных на фактах историях успехов работающих организаций, связанных с применением того или иного подхода к управлению. Наиболее наглядный пример — предприятия отечественного автопрома (этот вопрос мы обсуждали в других наших публикациях), «повышение эффективности» которых достигается, в основном, за счет внедрения зарубежного оборудования при сокращении основного персонала и оплаты его труда, что в корне противоречит, к примеру, принципам управления «кайдзен», получившим развитие благодаря системе пожизненного найма в Японии. Собственно говоря, вся история успеха «кайдзен» и подобных управленческих методов в Японии основана, по мнению японских экспертов именно на «неформальности» подхода, предотвращения его трансформации в косный формальный институт [10].

РИСК

Библиографический список:

1. Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. [Монография] — М.: Информ. — внедрен. центр «Маркетинг», 2000.

2. Вороникина А.А. Проблема эффективности функционирования государственных корпораций в российской экономике // Экономика и социум (электронный журнал) № 1 (20) 2016 [электронный ресурс] URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_20/Voronkina%20A.A.%20Problemy.pdf.

3. Горегляд В.П. Модернизация системы финансового контроля // Государственная служба. — 2015. — № 1 (93). — С. 30–33.

4. Гусева Н.М., Медведев Г.Б. Применение механизмов стратегического управления, контроля и аудита в органах государственного управления // Контроллинг. — 2010. — № 2. — С. 3–7.

5. Имаи М. Кайдзен — ключ к успеху японских компаний. — М.: Альпина Паблишерз, 2011.

6. Колесов Е.С. Внутренний контроль нефинансовой отчетности как фактор доверия стейкхолдеров // CeterisParibus. — 2016. — № 3. — С. 35–37.

7. Кондрашов Д.Э. Особенности внутреннего контроля в крупных государственных корпорациях // Транспортное дело России. — 2016. — № 2. — С. 95–99.

8. Кузьменко И.В. Неоколониализм в международных институтах поддержки слаборазвитых государств (на примере Всемирного банка) // Философия права. — Ростов на Дону: Изд-во Рост. юрид. ин-та МВД России, 2009. — № 2. — С. 86–88.

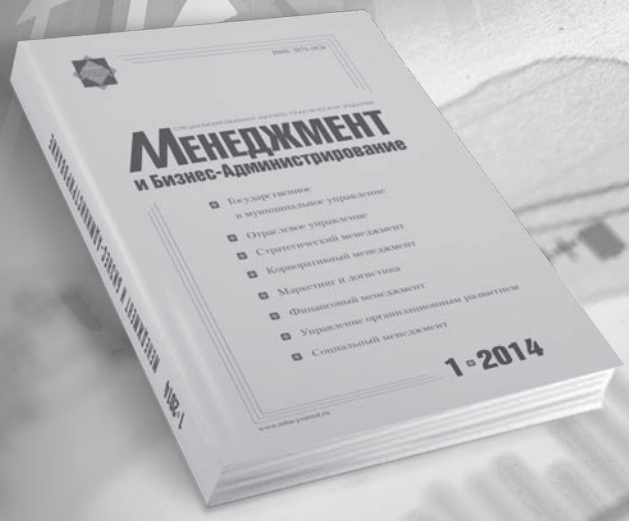
9. Махортов Е. Всемирный банк как важнейший международный институт развития // Власть. — 2007. — № 6. — С. 89–92.

10. Оно Тайити. Производственная система «Тойота»: уходя от массового производства. — М.: Издательство ИКСИ, 2012.

11. Романова В.Г. Социальный механизм внедрения управленческих инноваций // Социология власти. — 2007. — № 2. — С. 72–84.
12. Сластенко А.А. Системы внутреннего контроля в государственных корпорациях // Интернет-журнал «Науковедение». — Том 9. — № 4. — 2017. [электронный ресурс] http://naukovedenie.ru/PDF/75EVN417.Pdf (дата обращения 10.11.2017).
13. Файоль А. Общее и промышленное управление. — М: Контроллинг, 1992.
14. Цирин А.М. К вопросу о преодолении коррупционных рисков в деятельности государственных компаний и корпораций // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. — 2015. — № 6 (55). — С. 1001–1005.
15. Якобсон Л.И. Реформа государственной службы: интересы и приоритеты // Общественные науки и современность. — 2002. — № 3. — С. 5–21.
16. Behar R. World bank spins out of control: corruption, dysfunction await new president. [электронный ресурс] URL: https://www.forbes.com/forbes/2012/0716/feature-world-bank-robert-zoellick-too-big-to-fail.html#5bdfec26219d (дата обращения 13.11.17.).
17. Bell C., Squire L. Providing policy makers with timely advice: the timeliness-rigor trade-off //World Bank Economic Review, Volume 31, Issue 2 Published: June 2017. — P. 553–569.
18. Vives, Xavier Banking and regulation in emerging markets: the role of external discipline// World bank research observer 21(2), 2006. — P. 179–206.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал
«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

М.Ю. Джамалудинова,
к. э. н., доцент, кафедра Государственное и муниципальное управление, Дагестанский Государственный Университет

Социальная ответственность российских предприятий и роль государства в ее внедрении

Аннотация: в статье описана актуальность темы. Представлен термин «социальная ответственность». Обозначены преимущества социально ответственной деятельности предприятий. Рассмотрены принципы, которых должна придерживаться социально-ответственная компания. Описаны причины активного развития концепции СО современными предприятиями и роль государства в их внедрении. Сделаны выводы.
Ключевые слова: социальные проблемы, социальная ответственность, бизнес, организация.

Abstract: the article describes the relevance of the topic. The term «social responsibility» is presented. The advantages of socially responsible activity of enterprises are indicated. The principles that a socially responsible company should adhere to are considered. The reasons for the active development of the concept of JI by modern organizations and the role of the state in their implementation are described. The conclusions are drawn.
Keywords: social problems, social responsibility, business, organization.

В условиях острых социальных проблем живет современный мир. Поэтому новые эффективные инструменты управления устойчивым развитием приобретают, сегодня, особенно большое значение. По всему миру концепция социальной ответственности бизнеса получила распространение в качестве апробированного эффективного инструмента обеспечения устойчивого развития.

Наряду с экономическими факторами все большую роль в обеспечении конкурентоспособности, достижении высокой производительности и прибыльности производства начинают играть неэкономические показатели работы предприятия — уровень социального обеспечения работников, разработка и реализация программ поддержки интернатов, больниц и школ, введение на предприятии механизма контроля качества, внедрение экологически безопасных и энергосберегающих технологий.

Первые научные подходы к пониманию сущности категории «социальная ответственность» появились в 1950-х годах XX века.

Как отмечает Фиглин Л., социальная ответственность (СО) — это определенный уровень добровольной бескорыстной поддержки решения социальных проблем со стороны предпринимателя, имеющего место вне требований государственных органов и над ними [3, с. 25].

Чубарова Т.В., в своей работе пишет, что социальная ответственность в бизнесе — это добропорядочная деловая практика социального развития персонала предприятия, охрана здоровья работников и обеспечение безопасных условий труда, охрана окружающей среды и использования ресурсосберегающих технологий, социальная поддержка территорий и общин [4, с. 14].

Колот А.М. и Павловская О.В. придерживаются мнения, что социальная ответственность с точки зрения бизнеса является средством реагирования на вызовы устойчивого развития (концепция проактивности). Организации могут это делать «реактивным» (подход на основе реакции) или «проактивным» путем (стратегический подход), который систематически расширяет возможности управления для устойчивого развития [1, с. 22].

СО характеризуется наличием трех уровней:

- первый — касается взаимоотношений с государством, его проявление осуществляется в своевременном и полном выполнении налоговых обязательств;
- второй — касается взаимоотношений выполнения перед собственным персоналом социальных обязательств;
- третий — касается взаимоотношений с обществом, в т. ч. благотворительность.

К объектам СО следует отнести:

- работников компании;
- потребителей продукции и услуг;
- работников смежных организаций;
- социальную инфраструктуру — жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, учреждения образования, здравоохранения, науки, культуры, спорта, экологические сооружения и тому подобное [2, с. 31].

К субъектам, которые обеспечивают социально ориентированный бизнес, относятся:

- субъекты предпринимательской деятельности (физические и юридические лица);
- органы государственной власти и органы местного самоуправления;
- объединение работодателей всех уровней;
- профсоюзы всех уровней;
- специализированные благотворительные фонды.

Основными показателями при оценке уровня социальной ответственности являются:

1. Социальный отчет как инструмент диалога с обществом.
2. Уровень раскрытия информации о социальных инвестициях.
3. Ответственность перед обществом.
4. Ответственность перед сотрудниками.
5. Ответственность в сфере окружающей среды и экологии.

6. Ответственность перед заинтересованными сторонами (стейкхолдерами).

7. Открытость в сфере благотворительности и спонсорства.

Преимущества социально-ответственной деятельности предприятий состоят в:

♦ расширении поддержки сотрудниками действий менеджмента;

♦ улучшении внутри организации нравственного климата;

♦ большом одобрении стейкхолдерами общественной деятельности организации;

♦ снижении рисков и уменьшении денежных средств, которые расходовались на достижение предпосылок для экономической безопасности;

♦ улучшении имиджа компании;

♦ более высокой степени самоконтроля и более низким государственным регулированием, а также уверенностью контролирующих органов в том, что бизнес отвечает существующим формальным и неформальным нормам [3, с. 24].

Чтобы быть социально-ответственными, компании должны придерживаться следующих принципов:

Надежность. Компания должна поддерживать социальные программы и проекты, которые направлены на улучшение социальных условий в целом.

Развитие. Долгосрочность, которая имеет потенциал совершенствования и развитие.

Сопричастность. Программы СО компании должны быть направлены на укрепление и формирование социальных связей, а так же на устранение разрывов между отдельными социальными группами.

Партнерство. Роль компании должна быть ярко выделена и четко очерчена в рамках многостороннего сотрудничества. Это повышает ответственность компании.

Современная Россия. Компания должна стремиться, что бы частью национальных программ были региональные проекты и поддерживать проекты, которые могут охватить всю российскую территорию [1, с. 17].

В среднем принимают участие в социальной деятельности (исходя из статистических данных) около 70% всех российских предприятий (в США всего лишь 2% компаний не задействовано в данной сфере, в Европе не задействовано в данной сфере лишь 4%).

О намерениях развивать социальное направление заявляют 87% корпораций. Некоторыми компаниями создаются собственные фонды для осуществления социальной деятельности (к примеру, благотворительный фонд «Лукойл»), а также некоторые компании осуществляют социальные инвестиции, как, например, «Газпром», «Сибнефть», «Русс Нефть», ТНК-ВР, МегаФон и др., а также публикуют ежегодные отчеты о нефинансовой деятельности, доводя информацию в общественность [5].

Целым рядом причин обусловлено активное развитие концепции СО современными предприятиями.

Во-первых, источником дополнительных конкурентных преимуществ бизнеса может служить эффективное управление СО.

Во-вторых, отечественные организации вынуждены соблюдать международные нормы и правила, в том числе в области СО, в связи с интеграцией российского бизнеса в международные экономические отношения.

В-третьих, все более значимыми для населения становятся социальные аспекты деятельности компаний, что обусловлено постепенным увеличением его доходов, изменением системы ценностей и ожиданий. В связи с чем, для привлечения и удержания, как покупателей, так и сотрудников, от бизнеса требуется социально ответственное поведение.

Если рассматривать российскую практику, основными проблемами в области внедрения социальной ответственности на предприятиях со стороны общественности и государства являются:

Во-первых, практически отсутствует на компании какое-либо давление со стороны общественности. В нашей стране скорее исключением является «включение» механизмов общественного давления. Оно имеет место на фоне экстремальных событий или в ситуации «дальше некуда».

Вторая характерная черта нашего общества — это очень высокая роль государства и государственных чиновников. Именно решения государства или местной власти во многом диктуют российским компаниям необходимость и характер их активности в области СО [2, с. 19].

Подводя итог, хочется отметить, что внедрение СО в бизнес-деятельность российских предприятий создает возможности для:

♦ оптимизации стратегии развития, благодаря предотвращению рисков (социальных, экономических, экологических, юридических);

♦ увеличения объемов продаж и доли рынка;

♦ мотивации сотрудников компании;

♦ улучшения инвестиционного климата;

♦ гармонизации отношений с бизнес-средой, правительственными структурами и неправительственными организациями;

♦ улучшения финансовых и экономических показателей деятельности.

РИСК

Библиографический список:

1. Колот А.М., Павловская О.В. Социальное партнерство как институт формирования консолидированной социальной ответственности: теоретические основы // Социальная экономика. — 2017. — № 1. — С. 97.

2. Ткач А. Актуарная оценка социальных обязательств компании // Финансовый директор. — 2015. — № 2. — С. 64.

3. Фиглин Л. Модель управления качеством корпоративной социальной ответственности организации // Проблемы теории и практики управления. — 2016. — № 2. — С. 45.

4. Чубарова Т.В. Социальная ответственность в рыночной экономике: работник, бизнес, государство. — СПб.: Нестор-История, 2016. — 325 с.

5. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс]. — URL: file:///C:/Users/Serg/Downloads/ekukrr_2016_3_7.pdf (дата обращения 10.08.2018).

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

реклама

Человеческий капитал и инновационный потенциал важнейшее условие обеспечения экономического роста

Л.В. Шабалтина,
к. э. н., доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва,

Л.Ф. Розанова,
к. т. н, доцент, ФГБОУ ВО Уфимский государственный авиационный технический университет

Аннотация: в статье исследуется влияние человеческого капитала (человеческого потенциала) как количественной характеристики социально-трудовой системы (приводится модель социально-трудовой системы) на формирование инновационной среды, количественной характеристикой которого является инновационный потенциал. Приводится модель инновационного экономического роста и анализ переменных управления и состояния, с целью воздействия на инновационный экономический рост.
Ключевые слова: экономический рост, социально-трудовая система, человеческий потенциал, инновационная среда, инновационный потенциал.

Annotation: the article studies the influence of human capital (human potential) as a quantitative characteristic of the social and labor system (the model of the social and labor system is cited) for the formation of an innovation environment, the quantitative characteristic of which is the innovation potential. A model of innovative economic growth and an analysis of management variables and conditions are presented, with the aim of influencing innovative economic growth.
Keywords: economic growth, social and labor system, human potential, innovative environment, innovative potential.

Введение

На этапе перехода к постиндустриальной экономике производственным ресурсом становятся знания, а наиболее ценным — высокий уровень образования. В этих условиях традиционные факторы экономического роста — основной капитал, научно-технический прогресс, естественный прирост населения и производительность труда — необходимо рассматривать во взаимосвязи с человеческим капиталом и инновационным потенциалом. Поэтому актуально изучить характер воздействия человеческого капитала на экономический рост через инновационное развитие, и возможность повышения качества человеческого капитала как фундамента экономического роста.

1. Человеческий потенциал — фактор формирования инновационной среды

В современных условиях определяющим условием экономического роста стало инновационное развитие, результатом которого должно быть освоение мирового рынка инноваций. В свою очередь, основой инновационного развития является формирование благоприятной инновационной среды, на эффективность деятельности которой определяющее влияние оказывают результаты системы образования, науки и социально-трудовой сферы.

Социально-трудовая сфера, т. е. человеческий ресурс или человеческий капитал, количественной характеристикой которой является человеческий потенциал, является системообразующим фактором инновационной среды.

Инновационная среда — совокупность механизмов, инструментов, процессов, инфраструктурных элементов и человеческого капитала, обеспечивающих инновационную деятельность [5].

Количественным показателем инновационной среды является инновационный потенциал.

Социально-трудовая сфера, определяется показателями образования, здоровья, доходов и инновационной активности населения, а также инвестициями в здоровье и образование. В соответствии с этим, управленческие усилия ожидаемо сфокусировались на аспектах развития человеческого капитала, как функции характеристик системы образования.

Базовой подсистемой инновационной среды является социально-трудовая система, т. е. ее кадровые ресурсы или человеческий капитал, как совокупность факторов человеческого потенциала. Модель социально-трудовой системы представляет собой функцию подсистем, формируемых показателями (рис.1):

1. Подсистема образования населения: полные затраты на обучение и численность учащихся всех уровней образования;
2. Подсистема качества образования занятого населения: занятость населения по уровням образования, и численность населения занятого научными исследованиями и разработками (с высшим образованием, с учеными степенями и без образования и ученой степени);
3. Подсистема эффективности социально-трудовой системы: валовой региональный продукт и численность населения занятого в экономике.

Пунктиром отмечены элементы человеческого потенциала непосредственно формирующие кадровый ресурс (человеческий капитал).

Человеческий потенциал — это не только количество дипломов и научных степеней, это качество окружающей среды, где индивидуум

Рис. 1. Модель социально-трудовой системы (составлено автором)

может генерировать и реализовывать инновационные идеи, ее готовность к улучшению жизни общества и удовлетворения его потребностей.

Инновационная среда формируется в целях обеспечения условий для ведения человеком инновационной деятельности, именно человек и его деятельность являются базисом инновационной среды.

Развитие человеческого потенциала в интересах инновационного развития должно осуществляться посредством развития системы образования и здравоохранения. Образование, является основным показателем количественной и качественной оценки человеческого капитала.

Человеческий капитал — это капитал в форме знаний, умений и навыков полученных в процессе образовательной и практической деятельности [13]. Одним из путей формирования человеческого потенциала (человеческого капитала) является получение высшего образования, результаты которого используются человеком далее в сфере общественного производства.

Бородина Е. [1] считает, что возрастание роли человеческого капитала, как составляющей инновационного потенциала, обуславливает интенсивное развитие сферы образования, создания системы «пожизненного образования», способной влиять на формирование инновационной среды.

В современных условиях человеческий капитал выступает важнейшим условием инновационного развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества достигаются за счет знаний и инноваций, источником которых является человек. Поэтому для управления темпами экономического роста возникает потребность оценки влияния человеческого потенциала на состояние инновационного потенциала.

2. Влияние человеческого потенциала и инновационного потенциала на экономический рост

Рассмотрим влияние человеческого потенциала (человеческого капитала) на экономический рост России. Автор предполагает, что человеческий капитал является важнейшим фактором экономического роста и между ними существует взаимосвязь. Исследуем известные модели экономического роста.

Модели экономического роста, где в качестве влиятельного фактора использован человеческий капитал, были разработаны в 80–90 гг. XX века, в них обосновано, что включив в модель переменные, отражающие человеческий капитал, можно получить лучшие результаты эконометрического обоснования изменений ВВП.

Теория экономического роста определила направление исследования вклада человеческого капитала и инновационного потенциала в экономический рост, что аккумулировано в модели производственной функции. Модели, учитывающие влияние человеческого капитала и инновационного потенциала на экономический рост, представлены в табл. 1.

Из спектра существующих моделей, где в качестве влиятельного фактора рассматривается человеческий капитал, рассмотрели следующие, Р. Солоу [12], Р. Лукаса [10], Мэнкью-Ромера-Уэйла [11], П. Ромера, Узавы, Эрроу [6], Барро [8], С. Струмилина, Т. Шульца [7], Э. Денисона [9], в которых темп экономического роста, находится в прямой зависимости от величины накопленного человеческого капитала, сосредоточенного в сфере образования.

Таблица 1

Модели влияния человеческого капитала и инновационного потенциала на экономический рост (составлено автором)

Автор	Основные положения модели
Р. Лукас [10]	$Y = bK^a[(1-u)\,H]^\beta[(1-u)H]\overline{h}^\varepsilon$ Применяется модель, выражающая зависимость объемов выпуска от человеческого капитала. Производственная функция предусматривает возрастающую отдачу от запаса человеческого капитала.
Мэнкью Ромер Вейл [11]	$Y_t = K_t^a H_t^\beta [A_t L_t]^{1-\alpha-\beta}$ Человеческий капитал ограничен школьным образованием, рост основного и человеческого капитала приводит к росту выпуска, в то время как рост занятости при прочих неизменных показателях ведет к его сокращению. Фактором производства выступает процесс накопления человеческого капитала.
П. Ромер [6]	$Y(H_Y, L, x) = H_Y^\alpha, L^\beta, Z^\gamma \sum_{i=1}^{\infty} x_i^{1-\alpha-\beta}$ Применяется модель, устойчивого экономического роста на основе научно-технического прогресса, производство которого рассматривается как отдельный научно-исследовательский сектор экономики, продуктом которого являются патенты на созданные инновации, основанные на накопленном человеческом капитале.
Р. Солоу [12]	$Y = f(КШ\,A(t)L)$ Производственная функция с трудосберегающим НТП. Эффективность использования трудовых ресурсов растет с течением времени, а эффективность использования капитала остается неизменной.
Барро, (Узава, Эрроу, Шульц, Струмилин, Э. Денисон) [7, 8, 9]	$y_t = 0{,}0302 - 0{,}0075y_0 + 0{,}025h0_t + 0{,}0305h1_t - 0{,}119g_t$ Темп экономического роста, находится в прямой зависимости от величины накопленного человеческого капитала, сосредоточенного в сфере образования. Учитывают человеческий капитал, представляя процесс его влияния на экономический рост по объектам его формирования.
Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. [3]	$Y = A \cdot K^a \cdot L^\beta \cdot e^{\gamma t}$ Выразили производственную функцию Кобба-Дугласа через темпы прироста капитала, труда и инновационного потенциала.
Ю.А. Корчагин [4]	$Y = A \cdot K^a \cdot L^\beta \cdot e^{(\gamma+\delta)t}$ При низкой отдаче от инвестиций человеческий капитал, отдача от инвестиций в инновационный потенциал будет также низкая и не обеспечит стабильного прироста выпуска. Подразумевает инновационный потенциал функцией человеческого капитала

На протяжении ряда лет делаются попытки отразить связь между человеческим капиталом и инновационным потенциалом для обеспечения увеличения экономического роста, авторы О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных [3], а также Ю.А. Корчагин [4], учитывают вклад не только человеческого капитала, но и инновационного потенциала в темпы экономического роста, причем инновационный потенциал является функцией человеческого потенциала. В математике это означает, что «Функция (математика) — закон зависимости одной величины от другой» [14], т. е. величина инновационного потенциала зависит от величины человеческого потенциала.

3. Модель инновационного экономического роста

Далее рассмотрим экономический рост с позиции экономического объекта. Модель экономического роста как экономический объект «...представляет собой совокупность динамических моделей управляющих потенциалов и потенциалов состояния» [2], рис. 2.

Модель имеет трехступенчатую структуру, первая ступень модель системы образования, вторая ступень модель человеческого потенциала, третья ступень инновационный потенциал инновационной среды (далее ИПИС).

I: Переменными управления (входами, ресурсными), являются показатели, которые формируют систему образования:

- состав занятого населения по уровням образования;
- численность занятых в экономике;
- численность учащихся по уровням образования;
- суммарные затраты на обучение по количеству учащихся, всех уровней образования.

Переменной состояния, т. е. выходом для I ступени является показатель:

- эффективности человеческого потенциала, т. е. его качество, который является одновременно и управляющей переменной для II ступени, модели человеческого потенциала.

II ступень: Переменными управления (ресурсными), т. е. входами являются показатели, которые характеризуют социально-трудовую систему, количественной характеристикой которого является человеческий потенциал:

- ВРП, численность населения;
- естественный прирост, ОПЖ;
- численность учащихся и выпускников всех уровней образования;
- инвестиции в образование и здравоохранение;
- численность персонала занятого НИР, с учеными степенями и без;
- численность персонала с высшим профессиональным образованием (вуз) и с послевузовским образованием.

Переменной состояния, т.е. выходом для II ступени является показатель:

- человеческий потенциал, который является одновременно и управляющей переменной для III

Рис. 2. Модель инновационного экономического роста (составлено автором)

ступени, инновационной среды социально-экономической системы.

III ступень: Переменными управления (ресурсными), т. е. входами являются показатели, которые формируют человеческий потенциал:

- ♦ индекс образования населения;
- ♦ индекс здоровья населения;
- ♦ индекс доходов населения;
- ♦ индекс инвестиций в образование и здоровье;
- ♦ индекс способности к инновационной активности.

А также показатели, которые формируют научный потенциал, производственно-технический потенциал, финансово-экономический потенциал и информационный потенциал которые также являются составляющими инновационной среды.

Переменной состояния, т. е. выходом III ступени модели является переменная состояния:

- ♦ инновационный потенциал инновационной среды ИПИС, который является управляющей переменной для регулирования экономического роста социально-экономической системы.

Далее необходимо проанализировать влияние вышеприведенных переменных человеческого потенциала на ИПИС, так как нас в данном исследовании интересует влияние только человеческого потенциала на экономический рост, с позиции типичных системных задач. Для наглядности рассмотрим систему «модель инновационного экономического роста» с одним трофическим уровнем, в котором ресурсы человеческого потенциала разделяются на два непересекающихся множества. Пусть переменные управления Y — это инвестиции в показатели человеческого потенциала:

- ♦ здоровье;
- ♦ образование.

А множество переменных состояния X состоит из следующих элементов:

- ♦ образование населения (численность учащихся и выпускников всех уровней образования);
- ♦ состав занятого населения по уровням образования (персонал с высшим профессиональным образованием (вуз) и с послевузовским образованием; персонал занятый НИР, с учеными степенями и без);
- ♦ производительность труда;
- ♦ темп роста ВРП;
- ♦ доходы населения;
- ♦ здоровье населения;
- ♦ естественный прирост населения;
- ♦ ОПЖ.

Определение точных количественных динамических связей существующих между переменными управления и переменными состояния, является довольно сложной задачей. С уверенностью можно утверждать только, что определенные переменные управления влияют только на определенные переменные состояния. В подобной ситуации описание системы в терминах отношения инцидентности может дать совершенно неожиданную информацию о фундаментальной структуре системы.

Определим отношение между множествами X и Y следующим образом:

- ♦ связь «l» существует между переменными управления Y и переменными состояния X тогда и только тогда, когда существует отношение: Y положительно влияет на X, если есть отношение нейтрально, значит связь «0», если влияние оказывается отрицательным, то отношение «-1».

Таблица 2

Влияние переменных управления на переменные состояния

Переменные управления	Переменные состояния							
	Образование населения (численность учащихся и выпускников всех уровней образования)	Состав занятого населения по уровням образования	Производительность труда	Экономический рост (темп роста ВРП)	Доходы населения	Здоровье населения	Естественный прирост населения	ОПЖ
Инвестиции в образование	1	1	1	1	1	1	0	1
Инвестиции в здоровье	0	0	1	1	1	1	1	1
Инвестиции в основной капитал	0	0	1	1	0	0	0	0
Инвестиции в НИОКР и на технологические инновации	0	1	0	1	0	0	0	0
Затраты на ИКТ	1	0	1	1	0	-1	0	-1

Анализ влияния переменных управления на переменные состояния представлены в табл. 2 (составлено автором), отношение опишем с помощью матрицы инциденций.

Анализируя матрицу инциденций, можно выявить совершенно неочевидные структурные свойства системы систему «модель инновационного экономического роста».

Таким образом, в отсутствии динамических уравнений, автором построено содержательное математическое описание системы.

Выявлено, что влияние переменных управления: населения и инвестиций в образование и инвестиции в здоровье имеет наиболее существенное влияние на экономический рост (темп роста ВРП), образование за счет увеличения образованности занятого населения и производительности труда.

Заключение

Человеческий капитал — выступает количественной характеристикой кадрового ресурса (социально-трудовой системы), отражающей его готовность к формированию ИПИС в целях обеспечения экономического роста.

Инновационный потенциал — является количественной характеристикой инновационной среды социально-экономической системы, и отражает ее готовность к обеспечению инновационной деятельности человека в целях обеспечения экономического роста.

Процессы формирования инновационной среды социально-экономической системы, базирующейся на человеческом потенциале, не должны происходить стихийно, этими процессами необходимо управлять, так как в результате управления элементами человеческого потенциала формируется интеллектуальный базис для инновационного экономического роста.

РИСК

Библиографический список:

1. Бородина Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины. — 2003. — № 7. — С. 48–53.

2. Гизатуллин Х.Н., Мустаев И.З., Фатхуллина Л.З. Инновационные модели финансового менеджмента предприятия. — Уфа: АН РБ, Гилем, 2009. — 144 с.

3. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. — М.: Дело и сервис. — 2004. — С. 162.

4. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал. Фактор развития или деградации. Воронеж, 2005 г. 353 с.

5. Шабалтина Л.В. Формирование инновационного потенциала региона // Вестник УГАТУ. — Уфа: Изд-во УГАТУ, 2013. — Т.17. — № 1 (54). — С.170–176.

6. Шевченко И.В., Александрова Е.Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. — 2005. — № 33.

7. Шульц Т. Создание капитала благодаря образованию// Маркетинг. —1992. — № 4. — С. 123–126.

8. Barro R. Economic Growth in a Cross Section of Countries. Quarterly Journal of Economics. — 1991. — 106 (2).

9. Denison Edward F. The Unimportance of the Embodied Question, A.E.R., LIV (March, 1964), p. 91.

10. Lucas R.E. On the mechanics of economic development // Journal of Monetary Economics. — 1988. — 22. P. 3–42.

11. Maddison A. Growth and slowdown in advanced capital economies: techniques of quantitative assesarment // Journal of Economic Literature. — 1987. — Vol. 25. — P. 649–698.

12. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Revew of Economics and Statistics. 1957. August. Vol. 39. Pp. 65–94. http://publish.ruprint.ru/stories/7/35_1.php.

13. Человеческий капитал / Материал из Википедии — свободной энциклопедии / Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/. Dd549514

14. https://ru.wikipedia.org/wiki/Функция.

В.Л. Абрамов,
д. э. н., профессор, главный научный сотрудник, Институт исследований международных экономических исследований, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Москва

Конкурентоспособность транспортных машиностроительных отраслей на мировых рынках[1]

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы актуальной, пока еще недостаточно разработанной проблемы — наращивания экспорта основных транспортных машиностроительных отраслей на мировых рынках. Приводятся данные о методологии его исчисления, оцениваются состояние и динамика экспортных возможностей основных машиностроительных отраслей российской экономики. На основе проведенного анализа сформулированы системные механизмы для увеличения несырьевого неэнергетического экспорта.
Ключевые слова: несырьевой неэнергетический экспорт, ННЭ, конкурентоспособность, машиностроительные отрасли, системные механизмы поддержки экспорта.

Abstract: the article discusses the issues of an actual, still insufficiently developed scientific category — non-primary non-energy exports (NNE). Data on the methodology of calculating it are given, and the state and dynamics of export capabilities of the main engineering industries of the Russian economy are estimated. Based on the analysis, systemic mechanisms for increasing non-primary non-energy exports are formulated.
Keywords: nonprimary nonenergy exports, NNE, competitiveness, machine-building industries, systemic mechanisms for supporting exports.

В Послании к Федеральному Собранию 1 марта 2018 года Президент РФ указал на необходимость в течение шести лет удвоить объём несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) до 250 млрд долл., в том числе, довести поставки продукции машиностроения до 50 млрд долл. [1]. В Послании Президента использована методология определения ННЭ, которая основана на классификаци сырьевых и несырьевых товаров, разработанных Российским экспортным центром (РЭЦ) совместно с Всероссийской академией внешней торговли (ВАВТ) с учетом зарубежного опыта подобных классификаций.

Главным критерием для отнесения товара к сырью или несырью является степень участия человека в формирования его принципиальных характеристик. Выделяются несырьевые энергетические товары — переработанное топливо (нефтепродукты, угольный кокс и прочие) и электроэнергия. Несырьевые неэнергетические товары (ННЭ) делятся на 3 группы по степени передела: невысокой, средней и высокой [2].

По оценке РЭЦ, Россия в 2017 г. была мировым лидером по экспорту таких несырьевых товаров, как минеральные удобрения, алюминий, стальные полуфабрикаты, топливо для АЭС, никель, дрожжи, меласса (патока), металлический хром, реактивные двигатели, кориандр, и входила в первую тройку по зерну, вооружениям, меди, пиломатериалам, синтетическому каучуку, фанере, газетной и мешочной бумаге, полированному стеклу, грузовым вагонам, титановой продукции, железнодорожным колесам, алюминиевой проволоке и ряду других товаров [3]. Всего же насчитывается примерно 90 рынков товаров с объемом мировой торговли не менее 1 млрд долл., на которых Россия входит в десятку ведущих экспортеров, — это рынки всех основных отраслей: от сельского хозяйства и металлургии до транспортных средств и потребительских товаров.

В течение достаточно длительного периода в структуре ННЭ России, подавляющая часть стабильно приходится на продукцию 5 отраслей: металлургической, машиностроительной, химической, продовольственной, лесобумажной. Данные таблицы 1 позволяют оценить их вклад в ННЭ в 2017 г. в стоимостноми долевом измерении:

- продукция металлургической отрасли — 35,8 млрд долл., 26,8%;
- продукция машиностроительной отрасли — 33 млрд долл., 24,7%;
- продукция химической отрасли — 24 млрд долл., 17,9%;
- продовольственная отрасль — 19 млрд долл., 14,2%;
- товары лесобумажной отрасли — 9,52 млрд долл., 7,1%.

Из данных таблицы 1 видно, что в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом ННЭ вырос по 9 из 10 товарных групп, однако по большинству позиций в прошлом году не удалось нарастить экспорт по сравнению с достигнутыми результатами 2014 г. Достигнуты объемы в экспорте продукции машиностроения превысили уровень базового 2014 г. и по сравнению с 2016 г. выросли на 4,96 млрд, показав увеличение на 17,7%.

1 Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Москва 2018 года

Таблица 1

Динамика несырьевого неэнергетического отраслевого экспорта России по товарным группам за 2014–2017 гг. (млн долл.)

Товарная группа	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Прирост 2017/16	
	млн долл.				млн долл.	%
Металло-продукция	38 648	31 600	27 615	35 789	8 173	29,6
Драгоценные металлы и камни	7 205	4 414	4 521	6 760	2 239	49,5
Стекло, керамика, изделия из камня	1 490	1 131	1 205	1 479	274	22,8
Лесобумажные товары	9 072	7 746	7 956	9 518	1 562	19,6
Непищевая сельхозпродукция	1 080	831	759	664	-95	-12,5
Продовольствие	16 725	14 290	15 261	19 006	3 746	24,5
Химические товары	29 250	25 367	20 773	23 966	3 193	15,4
Текстиль, одежда, обувь	1 288	1 011	1 015	1 171	156	15,4
Продукция машиностроения	31 288	29 091	28 062	33 023	4 962	17,7
Разные промышленные товары	2 242	2 191	1 884	2 390	505	26,8
Всего	**138 289**	**117 670**	**109 050**	**133 766**	**24 715**	**22,7**

Источник: данные РЭЦ, ФТС России

Исходя из данных таблицы 2 видно увеличение экспорта продукции машиностроения не только в денежном измерении, но и в физических объемах. Темпы ее падения в стоимостном измерении по сравнению с другими укрупненными товарами группами оказались существенно меньшими, что показывает более низкую степень зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры и наличие устойчивых конкурентных преимуществ. Продукция машиностроения демонстрирует также и более позитивные темпы восстановления экспорта в физических объемах.

Для определения дополнительных инструментов повышения конкурентоспособности основных экспортабельных отраслей российской экономики весьма важным является анализ ННЭ по его переделам. Следует отметить, что нижние переделы сохраняют весьма устойчивую долю в экспорте, которая в 2017 г. составила 41,4% или 55,4 млрд долл. в стоимостном выражении; средние переделы составляют около 22 % или 29,3 млрд долл.; верхние переделы — 36,6% или 49 млрд долл., соответственно) [4].

В российском экспорте продукции машиностроения примерно равный вес имеют гражданские товары и вооружения и продукция двойного назначения. По второй категории Россия прочно удерживает второе место в мире по экспорту и имеет все основания рассчитывать на, как минимум, сохранение своих позиций, несмотря на нарастающее противодействие главных конкурентов — залогом тому является изменение глобального геополитического ландшафта и эффективная реклама российского оружия в боевых условиях, в частности в Сирии. С середины 2000-х гг. Россия продала большое количество военной техники (по оценке, на сумму порядка 100 млрд долл.), что служит надежной базой для поставок комплектующих и запчастей. Вместе с тем, поставки продукции гражданского машиностроения стабильно растут, они показали рост на 21,7% в стоимостном выражении и на 16,5%

Таблица 2

Темпы прироста несырьевого неэнергетического отраслевого экспорта по укрупненным товарным группам, %

	Стоимость			Физический объем		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Металлопродукция	-18,2	-12,6	29,6	5,9	-0,8	3,8
Драгоценные металлы и камни	-38,7	2,4	49,5	-24,8	5,6	37,0
Стекло, керамика, изделия из камня	-24,1	6,6	22,8	5,4	7,5	10,1
Лесобумажные товары	-14,6	2,7	19,6	8,6	10,9	7,8
Непищевая сельхозпродукция	-23,0	-8,7	-12,5	-12,2	-0,9	-13,6
Продовольствие	-14,6	6,8	24,5	3,2	13,6	21,0
Химические товары	-13,3	-18,1	15,4	5,7	0,2	7,2
Текстиль, одежда, обувь	-21,5	0,4	15,4	-1,0	7,1	13,4
Продукция машиностроения	-7,0	-3,5	17,7	-2,0	3,1	14,6
Разные промышленные товары	-2,3	-14,0	26,8	3,5	0,9	3,9

Источник: Данные РЭЦ, ФТС России

Таблица 3

Объемы и распределение долей крупнейших товаров верхних переделов ННЭ в 2017 г.

	Экспорт	Доля в группе	Прирост	
	млн долл.		млн долл.	%
Турбореактивные двигатели и газовые турбины	1 968	4,0%	445	29,2
Легковые автомобили	1 332	2,7%	226	20,4
Оборудование для ядерных реакторов	1 308	2,7%	-16	-1,2
Шины пневматические	1 184	2,4%	97	8,9
Грузовые и пассажирские суда	818	1,7%	525	179,3
Спецавтотранспорт	746	1,5%	277	59,1
Моющие и чистящие средства	566	1,2%	298	111,1
Шоколадные изделия	551	1,1%	74	15,6
Автозапчасти	520	1,1%	160	44,3
Термическое оборудование	520	1,1%	316	154,4
Лазеры и спецоптика	490	1,0%	224	84,0
Титановые изделия	477	1,0%	59	14,0
Лекарства расфасованные	458	0,9%	36	8,5
Конструкции из черных металлов	441	0,9%	-95	-17,8
Бриллианты	430	0,9%	-52	-10,8
Телефоны и коммуникационная аппаратура	428	0,9%	149	53,3
Радиолокационная аппаратура	424	0,9%	-339	-44,4

Источник: данные РЭЦ, ФТС России

в физическом выражении — это рекордные показатели за последние 5 лет [4].

В табл. 3 показано распределение объемов и долей товаров верхних переделов ННЭ по итогам 2017 г., в том числе и относящихся к продукции машиностроительных отраслей.

Наибольшую долю в составе экспорта занимают турбореактивные двигатели и газовые турбины, оборудование для ядерных реакторов, а также легковые автомобили и шины. Прирост в ценовом измерении отмечается в значительной группе товаров, относящейся к верхним переделам.

Одним из двух наиболее перспективных секторов российского машиностроительного экспорта являются транспортные средства. В таблице 3 выделяются такие группы как легковые автомобили, шины, автозапчасти и спецавтотранспорт. Экспорт автотехники всех видов в 2017 г. вырос на 27% в стоимостном выражении и был направлен в основном в СНГ (42%) и Северную Африку (23%), а также в Восточную Европу (12,5%) и Восточную Азию (9,5%). При этом в количественном выражении поставки легковых автомобилей увеличились на 23,4%, грузовых — на 2,2%, положительная динамика также отмечена по спецавтотранспорту, автобусам и прицепам. Экспорт автотехники всех видов в 2017 г. вырос на 27% в стоимостном выражении. Согласно данных табл. 3 экспорт легковых автомобилей оценивался в стоимостном объеме в 1 332 млн долл., но при этом в количественном выражении поставки легковых автомобилей увеличились на 23,4%, грузовых — на 2,2%, положительная динамика также отмечена по спецавтотранспорту, автобусам и прицепам, отрицательная — по тягачам.

Основными направлениями экспорта легковых автомобилей — 84,9 тыс. штук в 2017 г. — были СНГ (62%) и Восточная Европа (28%), на уровне стран лидировали Белоруссия, Чехия и Казахстан, из прочих выделялись Украина, Латвия, ОАЭ, Венгрия, Китай, Азербайджан, Ливан и Узбекистан. В мировом масштабе по экспорту легковых автомобилей Россия находится в начале четвертого десятка стран.

Основным направлением экспорта грузовых автомобилей — 14,6 тыс. штук в 2017 г. — традиционно является СНГ (75%), другими важными были Тропическая Африка (10%) и Латинская Америка (6%). На уровне стран ведущими покупателями стали Казахстан, Белоруссия, Украина, Эфиопия, Узбекистан, Куба, Армения, Туркмения и Вьетнам. В мировом масштабе по экспорту грузовых автомобилей Россия находится в середине третьего десятка стран. Продукция автомобилестроения может стать ключевым сегментом для наращивания ННЭ. В текущем году принята «Стратегия развития автомобильной промышленности РФ….» [5], в которой определены приоритетные направления развития экспорта продукции автомобильной промышленности. Однако сами разработчики стратегии оценивают перспективы развития экспорта преимущественно с увеличением поставок техники на рынки стран дальнего зарубежья. При этом максимальная отдача от экспорта с точки зрения увеличения добавленной стоимости, вклада в развитие собственных компетенций в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и собственного компонентного производства может быть обеспечена лишь на глубоко локализован-

ных локальных платформах, что требует масштабных инвестиций. Несмотря на конкурентоспособность российского производства на отдельных зарубежных рынках, объем экспорта во всех сегментах остается очень низким. Начиная с 2005 года рост объема экспортных поставок был обусловлен стремительным ростом внутреннего спроса в государствах — участниках Содружества Независимых Государств (СНГ), но в настоящее время они реализуют собственные проекты промышленной сборки, повлекло сокращение экспортных поставок автомобильной техники в последние годы.

Автомобили и автокомплектующие российского производства в последние несколько лет активно выходят на рынки дальнего зарубежья, что подтверждает наличие значительного экспортного потенциала для повышения международной конкурентоспособности отрасли с учетом имеющихся мощностей и дальнейшего развития производства автокомплектующих. Однако одним из условий конкурентоспособных поставок в дальнее зарубежье является невысокий курс рубля. Наиболее перспективными направлениями экспорта названы удобные с транспортно-логистической точки зрения Европа, Ближний Восток и Северная Африка. Экспорт на традиционный рынок СНГ будет расти по мере развития последнего.

Правительство Российской Федерации принимает меры для наращивания экспорта железнодорожной техники. В минувшем году утверждена «Стратегия развития экспорта продукции железнодорожного машиностроения…» [6]. Самими разработчиками программы отмечается, что «мировой рынок этой продукции небольшой, поэтому большого абсолютного прироста даже при условии государственной поддержки она дать не может». Доля экспортируемой продукции в общем объеме произведенной продукции в 2011–2015 годах составила 8,8%. В 2016 году относительно 2015 года объем экспорта железнодорожной продукции предприятиями отрасли сократился на 15,6 процента и составил 437,5 млн долл. США. Из данных таблицы 3 видно, что экспорт грузовых и пассажирских судов в 2017 г. достиг объема в 818 млн долл., но анализ показывает, что существенный прирост обеспечен в значительной степени за счет ранее приобретенных судов, а не на основе собственного производства. В судостроении на экспорт выпускаются лишь некоторые нишевые суда сравнительно небольшой стоимости (например, суда «река-море», пассажирские катера). Строящийся в Приморье судостроительный комплекс «Звезда» в следующем десятилетии будет выпускать крупнотоннажные суда для российских компаний (хотя часть из них может быть оформлена как экспорт в страны «удобного флага»), реальные экспортные заказы представляются за горизонтом 2025 г.

Из данных табл. 3 видно, что перспективный сектор ННЭ России — производство оборудования. Крупнейшим сегментом здесь в ближайшие годы будет оставаться оборудование для АЭС. Идущие и начинающиеся стройки АЭС российских проектов в Белоруссии, Индии, Китае, Турции, Иране, Бангладеш, Египте гарантируют большой рост экспорта по широкому спектру оборудования, и не только энергетического; в ближайшие годы может начаться строительство и в ряде других стран. Новые АЭС становятся постоянными потребителями российских тепловыделяющих сборок, после 2020 г. ожидается выход «Росатома» на рынок топливных сборок для западных реакторов (сейчас идет опытно-промышленная эксплуатация).

Значительным экспортным потенциалом обладает и производство различного неатомного оборудования. В первую очередь это относится к энергетическому, силовому и электротехническому оборудованию, где имеются конкурентоспособные или перспективные образцы турбин, котлов, двигателей, электрораспределительной аппаратуры и пр. Существенный потенциал есть у отраслевой техники и оборудования, где наличествует большой эксплуатационный опыт — для горнодобычи, металлургии, нефтегазовой индустрии, сельского хозяйства и др. Одним из драйверов может стать экспорт комплектующих для иностранных производителей, успешно развивающийся в последние годы.

Ключевым сегментом ННЭ машиностроительной отрасли может стать экспорт новой гражданской авиатехники, который обеспечивают поставки самолетов «Сухой Суперджет» и нескольких видов вертолетов. Утверждена стратегия развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности [7]. В документе отмечается, что вследствие низкого объема поставок гражданской авиационной техники Российская Федерация практически не представлена на мировом рынке этой продукции, обеспечивая в денежном выражении менее 1% мирового выпуска гражданских самолетов и вертолетов. Объем экспортных поставок гражданской продукции в 2016 году составил около 470 млн долл. США и в основном представлен воздушными судами. Экспортировано 11 региональных самолетов «Сухой Суперджет 100» и 6 вертолетов (3 вертолета типа Ми-8, два Ка-32А11ВС и один Ми-26ТС). Экспорт комплектующих, поставляемых не в составе воздушных судов, крайне мал и не охвачен официальной статистикой. Низкие показатели экспорта российской авиационной промышленности связаны с системными проблемами в отрасли и со специфическими вопросами экспорта. Несмотря на объективные сложности продвижения первого российского гражданского самолета на зарубежные рынки, за неполные 6 лет экспортировано уже 40 «Суперджетов» в страны разных регионов

(Латинская Америка, Европа, АТР, СНГ) и есть хорошие предпосылки для активизации продаж. После 2020 г. следует ожидать зарубежных поставок самолета МС-21, проходящего сейчас летные испытания, что будет означать иной масштаб экспорта: если средняя цена «Суперджета» составляет примерно 25 млн долл., то каталожная цена МС-21 сейчас оценивается в 80–90 млн долл. Определенным экспортным потенциалом для повышения международной конкурентоспособности (в основном после 2020 г.) обладают и другие модели пассажирских и специализированных самолетов, серийное производство которых организовывается сейчас. Сохранит возможности существенного экспорта и вертолетостроение, однако размер этого рынка многократно меньше. Для наращивания экспортных возможностей нужно эффективно использовать лучший зарубежный опыт и бизнес-практики в данной отрасли. Для усиления конкурентоспособности на экспортных рынках ведущие производители воздушных судов выстраивают отношения с крупнейшими авиакомпаниями, формируют глобальные сети продаж и послепродажного обслуживания. За рубежом производители как финальной продукции, так и комплектующих реализуют мероприятия по повышению своего экспортного потенциала. Для производителей финальной продукции принципиально важно расширение географии сбыта, что позволяет увеличить масштаб операций, парировать территориальные риски. Для удовлетворения спроса в крупных регионах-потребителях создаются локальные производственные мощности. Так, сборочные линии самолетов семейства А320, помимо двух европейских заводов, организованы в Китае и США. Аналогично компания «Боинг» создала в Китае мощности для кастомизации продукции — оснащения самолетов интерьерами и их покраски. При этом производители воздушных судов фокусируются на ключевых компетенциях — научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах и финальной сборке, передавая прочие функции на аутсорсинг поставщикам, тем самым высвобождая ресурсы для направлений с наибольшей добавленной стоимостью.

В целом продукция машиностроения ключевых системообразующих отраслей может стать самой динамичной группой российского экспорта в среднесрочной перспективе и обеспечить наибольший вклад в абсолютный прирост экспорта. Расширение российского экспорта, повышение международной конкурентоспособности данных отраслей, их выход на международные конкурентные рынки товаров и услуг возможен только на основе принятия и использования системных механизмов наращивания экспорта, настоятельно требует принятия и реализации комплексамер, направленных на облегчение доступа российского бизнеса к мировым технологиям, закрепления на перспективных рынках, максимального упрощения административных торговых процедур на границе, снижения и устранения барьеров для доступа на внешние рынки при помощи двусторонних, многосторонних механизмов и экономической интеграции.

РИСК

Библиографический список:

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 «Послание Президента Федеральному Собранию». Консультант Плюс. Официальный сайт. Электронный ресурс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_291976.

2. Российский экспортный центр. Классификация экспортных товаров. Официальный сайт. Электронный ресурс. URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/.

3. Российский экспортный центр. Аналитик и исследования. Официальный сайт. Электронный ресурс. URL: https://www.exportcenter.ru/services/analitika-i-issledovaniya / Официальный сайт.

4. Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. Центр стратегических разработок. Экономическое развитие. — М., 2018. — 132 с.

5. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 апреля 2018 г. № 831-р. Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. Электронный ресурс. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/. (Дата обращения 25.08.2018)

6. Стратегия развития экспорта продукции железнодорожного машиностроения. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 августа 2017 г. № 1878-р. Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. Электронный ресурс. URL:http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/. (Дата обращения 25.08.2018).

7. См. Об утверждении Стратегии развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года. Распоряжение Правительства РФ от 18.09.2017 N 1997-р. Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. Электронный ресурс. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc /71673808/. (Дата обращения 25.08.2018).

Д.Б. Султанов,
магистр экономики, аспирант, ТОО Dynamic Group Костанай, Казахстан

Экономическая эффектность перехода к органическому сельскому хозяйству в Республике Казахстан

Аннотация: проведенное исследование показывает текущее состояние органического сельского хозяйства в Республике Казахстан, анализирует ряд изменений в законодательстве республики на оптимизацию органического производства. Рассмотрены поэтапно возможности перехода на органический способ производства с рекомендацией наиболее рационального пути, опираясь на международный опыт, также проведен расчет экономического эффекта при переходе к органическому сельскому хозяйству.
Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, Республика Казахстан, Европейское сообщество.

Abstract: the conducted research shows flowing a condition of organic agriculture in the Republic of Kazakhstan, analyzes a number of changes in the legislation of the republic on optimization of organic production. The possibilities of transition to an organic way of production with the recommendation of the most rational way relying on the international experience, calculation of economic effect upon transition to organic agriculture is carried also out.
Keywords: organic agriculture, Republic of Kazakhstan, European Union.

Утвержденная в 2013 г. указом Президента Концепция [1] по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» на 2013–2020 годы открыла возможности для развития экологически чистого производства. Правительство в мероприятиях по ее реализации предусмотрело разработку стандартов на продукцию органического (экологического) сельскохозяйственного производства в соответствии с международными требованиями. Однако стандарты сами по себе не имели особого значения без комплексной системы производства и оборота органической продукции. Поэтому в течение последующего периода в Правительстве проводилась работа по созданию закона об экологическом производстве и институциональных норм его реализации. В конце 2015 г. Парламентом РК был принят закон «О производстве органической продукции» [2], в котором содержатся основы регулирования органического производства. Закон регламентирует:

- принципы, цели и задачи правового регулирования в области производства органической продукции;
- распределение полномочий между соответствующими государственными органами и местными исполнительными органами, государственную поддержку и стимулирование;
- основные условия и порядок производства органической продукции: обязанности производителей органической продукции, условия перехода и производства органической продукции, подтверждение соответствия и инспекционный контроль, ведение реестра производителей, обязательные требования к маркировке органической продукции;
- государственный контроль, ответственность и порядок разрешения споров.

Принятый закон «О производстве органической продукции» позволяет Казахстану интегрироваться в процесс мирового органического производства и занять в нем свое достойное место.

Органическое землепользование сочетает в себе традиционные методы ведения хозяйства, инновационные технологии и современные научно-технические достижения, которые благотворно сказываются на окружающей среде и гарантируют их благоприятное развитие. Принципы ведения органического сельского хозяйства — надежный вектор движения в сторону реальной «зеленой экономики», инициативу которой выдвинул Глава Государства в «Стратегии-2050» [3].

Закон основан на правилах и нормативных требованиях IFOAM [4], поскольку они носят статус международно-признанных директив, которым следует законодательство всех стран при разработке национальных стандартов и систем контроля производства и реализации органической продукции.

В последние два десятилетия на казахстанском рынке широкое распространение получило понятие «экологически чистый продукт». Помимо этого, производители, декларируют свою продукцию как «экологическая», «экологически безопасная». На сегодняшний момент рынку предлагается еще не менее 10 вариантов названий данной категории продукции: природная, экологичная, экологически чистая, фермерская, натуральная, биологическая, органическая, органичная и т. д.

Следует отметить, что на международном уровне (ООН, в странах ЕС) термины «биологический» и «экологический» используются для описания системы органического производства. Соответственно, такие понятия как «экологический продукт», «органический продукт», «биологический продукт» и их различные варианты сокращения и сочетания (например, «био/ эко/ органик-продукт») используются как синонимы, означающие сертифицированный органический продукт.

При переходе агроформирований к органическому производству необходимо выполнить ряд обязательных последовательных действий, бази-

рующихся на экологических и экономических основах. Содержание и этапы этих действий отражены в табл. 1.

Таблица 1

Основные этапы перехода сельскохозяйственных предприятий на ведение органического сельского хозяйства

Этапы	Мероприятия
1 этап	Проведение мониторинга и качественной оценки сельскохозяйственных угодий и окружающей природной среды по определению возможностей для ведения органического сельскохозяйственного производства.
2 этап	Проведение обучения (повышение квалификации) фермеров по вопросам ведения органического сельского хозяйства, производства и реализации экологически чистой продукции.
3 этап	Сертификация системы менеджмента качества предприятий на соответствие производимой ими продукции международным стандартам экологического сельского хозяйства и право использования экологической маркировки продукции.
4 этап	Составление бизнес-плана рассчитанного на три года (поскольку период конверсии реализуется в течение трех лет для получения права производить органическую продукцию и в продолжение этого времени предприятие должно реализовывать свою продукцию по обычной рыночной цене) развития предприятий в целях получения государственной поддержки и привлечения инвесторов.
5 этап	Заключение контрактов на реализацию произведенной экологически чистой (органической) продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Наиболее важным пунктом в органическом производстве является период конверсии от традиционного способа производства к биологическому. В течение трех лет предприятие должно осуществлять постепенный переход к органическому производству, что является весьма затратным. Например, в технологии выращивания органической пшеницы не допускается применение пестицидов и гербицидов, что отрицательно влияет на урожайность продукции, но система органического производства должна включать процессы/ механизмы для борьбы с вредителями, болезнями растений и сорняками. К ним относятся:

a. выбор подходящих видов и сортов;

b. подходящие программы ротации, совмещения культур, посадка растений-спутников;

c. механическая культивация;

d. защита естественных врагов вредителей посредством создания им комфортных условий обитания с помощью посадки живых изгородей, обеспечения места гнездования и экологических буферных зон, которые поддерживают растительность в ее естественном виде, что благоприятствует поселению естественных врагов вредителей;

e. естественные враги, избавляющие от хищников и паразитов;

f. выпас скота;

g. механический контроль, например, ловушки, барьеры, свет и звук.

Когда вышеперечисленных мер не достаточно, могут быть использованы продукты для борьбы с вредителями, болезнями растений и сорняками, изготавливаемые на ферме из местных растений, животных и микроорганизмов или вещества, при условии, что они не угрожают экосистеме или качеству органических продуктов.

Рассмотрим исходные данные по традиционному и органическому методам выращивания пшеницы, которые представлены в табл. 2 и табл. 3.

Таблица 2

Исходные данные для расчёта технологической карты возделывания сельскохозяйственной культуры по органической технологии

№	Показатели	Значение
1	Культура	Пшеница
2	Сорт	Терция
3	Предшественник	Пар
4	Норма высева (посадки), ц/га	2,2
5	Площадь посева (посадки), га	100,0
6	Производство (в зач. массе):	
	*основной продукции, т/га	0,80
	*сопряжённой продукции, т/га	1,40
	*валовой сбор, т	80,0
7	Влажность при уборке, %	15,0
8	Рефакция, %	7,0
9	Производство (в сыр. массе):	
	*основной продукции, т/га	0,87
	*сопряжённой продукции, т/га	0,87
	*валовой сбор, т	87

Таблица 3

Исходные данные для расчёта технологической карты возделывания сельскохозяйственной культуры по традиционной технологии

№	Показатели	Значение
1	Культура	Пшеница
2	Сорт	Терция
3	Предшественник	Пар
4	Норма высева (посадки), ц/га	2,2
5	Площадь посева (посадки), га	100,0
6	Производство (в зач. массе):	
	*основной продукции, т/га	1,00
	*сопряжённой продукции, т/га	1,40
	*валовой сбор, т	100,0
7	Влажность при уборке, %	15,0
8	Рефакция, %	7,0
9	Производство (в сыр. массе):	
	*основной продукции, т/га	1,09
	*сопряжённой продукции, т/га	1,09
	*валовой сбор, т	109

По анализу двух таблиц можно сделать вывод, что урожайность при органическом способе выращивания пшеницы на 20% меньше, чем при традиционном, что обусловлено запретом на использование средств химизации урожая, в таком режиме предприятие должно работать не менее трех лет, при этом реализовывая свою продукцию по цене пшеницы, выращенной традиционным спо-

собом производства. Ниже мы сравнили цену на средства способствующие улучшению урожайности в органическом и традиционном способе взращивания пшеницы (табл. 4), (табл. 5).

Таблица 4

Цена и расход средств для удобрения почвы при органическом способе выращивания пшеницы

№	Наименование	Норма внесения, т/га	Цена, руб./т	Общий расход в нат. выражении	Стоимость, руб.
Удобрения					
1	Навоз	0,6	2380,0	60,0	142 800,00
	Итого:	0,6		60,0	142 800,00

Таблица 5

Цена и расход средств химизации и удобрений в традиционном (не органическом способе выращивания пшеницы)

Применение средств удобрения					
№	Наименование	Норма внесения, т/га	Цена, руб./т	Общий расход в нат. выражении	Стоимость, руб.
Удобрения					
1	Навоз	0,2	2380,0	20,0	47 600,00
	Итого:	0,2		20,0	47 600,00

Пестициды					
№	Наименование	Норма расхода, ед./га, ед./т	Цена, руб./ед.	Общий расход в нат. выражении	Стоимость, руб.
1	Фундазол	0,55	1009,5	55,0	55 521,95
2					
3					
	Итого:				55 521,95

В результате анализа расходов на средства улучшающие урожайность, можно сделать вывод, что при органическом способе выращивания пшеницы необходимо более интенсивно удобрять почву, чем при неорганическом поскольку активное удобрение почвы регламентировано нормами IFOAM так же это необходимо для формирования более здоровых растений которые могут быть более стойкими к различным видам их заболеваний и к сорным растениям.

Для оценки экономической эффективности производства органической продукции в ТОО «Асалия» нами были просчитаны экономические показатели при традиционном выращивании пшеницы (табл. 6), в период конверсии — периоде перехода к органическому производству (табл. 7) и при органическом способе (табл. 8).

Таблица 6

Показатели экономической эффективности при традиционном способе выращивания пшеницы

1	Цена реализации, руб./т	7500,00
2	Стоимость продукции с 1 га, руб.	7500,00
3	Окупаемость прямых затрат, руб./руб.	1,18
4	Чистый доход с 1 га, руб.	1149,29
5	Рентабельность прямых затрат, %	18,1%

Таблица 7

Показатели экономической эффективности в конверсионный период

1	Цена реализации, руб./т	7500,00
2	Стоимость продукции с 1 га, руб.	6000,00
3	Окупаемость прямых затрат, руб./руб.	0,89
4	Чистый доход с 1 га, руб.	-713,63
5	Рентабельность прямых затрат, %	-10,6%

Таблица 8

Показатели экономической эффективности предприятия, работающего в условиях органического рынка

1	Цена реализации, руб./т	13 250,00
2	Стоимость продукции с 1 га, руб.	10 600,00
3	Окупаемость прямых затрат, руб./руб.	1,58
4	Чистый доход с 1 га, руб.	3 886,37
5	Рентабельность прямых затрат, %	57,9%

По итогам проведенных исследований можно сформулировать следующие выводы:

1. Произведя данные расчеты можно сделать вывод, что органическое производство весьма актуальный способ ведения бизнеса, показывающий высокие показатели окупаемости проекта в значительно короткие сроки, так же данный вид сельского хозяйства положительно влияет на экологическое состояние региона, поскольку не сопутствуется повсеместным применением средств химизации, которые кардинально влияют на экологическую ситуацию.

2. Органическая продукция отечественного производства будет иметь значительно более низкую стоимость по сравнению с ее зарубежными аналогами, поскольку затраты на производство в Республике Казахстан значительно ниже, в частности, заработная плата работников. Наличие больших площадей сельскохозяйственных угодий в нашей стране ориентирует наши предприятия на производство органической продукции.

3. Возможность диверсификации сельскохозяйственного производства, повышения его эффективности в Республике Казахстан связаны с органическим производством. Данный сегмент рынка уверенно развивается и с каждым годом интерес к нему растет со стороны потребителей, поскольку здоровая пища всегда будет пользо-

ваться спросом. В настоящий момент казахстанским производителям нецелесообразно полностью переходить на выращивание своей продукции путем органических технологий, поскольку отечественный рынок пока не имеет достаточной емкости и предприятием лучше всего проводить диверсификацию своей деятельности в направлении производства биологически чистых продуктов и ориентировать свое производство для западного потребителя.

РИСК

Библиографический список:

1. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» Утверждена указом президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 года № 577.

2. Распоряжение Премьер-министра Республики Казахстан от 11 декабря 2015 года № 136-р «О мерах по реализации законов Республики Казахстан от 27 ноября 2015 года „О производстве органической продукции“ и „О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам производства органической продукции и развития агропромышленного комплекса“».

3. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А. Назарбаева. Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» (Астана, 14 декабря 2012 года).

4. Нормативные требования IFOAM для систем органического производства и переработки. Версия 2012 г.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Г.Н. Хубаев,
д. э. н., профессор, Ростовский государственный экономический университет

Уровень бедности населения субъектов Российской Федерации: выявление, исследование и оценка статистической значимости определяющих факторов

Аннотация: сформирован перечень определяющих факторов, статистически связанных с показателем, характеризующим уровень бедности населения субъектов РФ. Построены статистически значимые регрессионные модели ($R^2_{скорр}$>0,9; Fкр=>>100; функция отклика — Уровень бедности населения субъектов РФ). Обеспечена возможность выполнять оптимизационные расчеты для снижения уровня бедности населения. Обнаружены субъекты РФ с аномальными значениями социально-экономических показателей.

Ключевые слова: уровень бедности, субъекты РФ, коэффициенты корреляции, регрессионные модели, случайные ошибки.

Abstract: a list of determining factors statistically associated with an indicator characterizing the poverty level of the population of the constituent entities of the Russian Federation was formed. Statistically significant regression models were constructed (R^2_{orcr}> 0.9, Fcr => 100, response function — Poverty level of the population of RF subjects). It is possible to carry out optimization calculations to reduce the poverty level of the population. Subjects of the Russian Federation with anomalous values of socio-economic indicators were found.

Keywords: poverty level, subjects of the Russian Federation, correlation coefficients, regression models, random errors.

Постановка задачи. Как отмечено в «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [1], к основным *вызовам и угрозам* экономической безопасности относятся *«усиление дифференциации населения по уровню доходов, …, усиление дифференциации регионов и муниципальных образований по уровню и темпам социально-экономического развития»*. Поэтому в стране (см. [2]) **«за шесть лет следует как минимум вдвое снизить уровень бедности»**.

Очевидно, что одной из основных причин *наличия и «усиления»* дифференциации административно-территориальных образований РФ *по уровню жизни населения* является **отсутствие** единого, *согласованного и обоснованного* мнения специалистов о том, воздействием на *какие факторы* можно *с минимальными* затратами ограниченных ресурсов улучшать уровень и качество жизни населения региона и, соответственно, *снижать уровень бедности.*

Действительно, в настоящее время отсутствуют достоверные количественные, подтвержденные результатами перекрестных исследований сведения о том,какие факторы реально, *статистически значимо* влияют на *уровень бедности населения* субъектов РФ и какова *статистически значимая* корреляционная связь между уровнем бедности и совокупностью различных, учитываемых Росстатом РФ факторов.

В статье представлены оригинальные результаты исследований, связанных с выявлением и оценкой статистической значимости влияния нескольких десятков факторов на уровень бедности населения субъектов РФ — на показатель **«Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, процентов».** И именно этот показатель использовался нами в качестве основного, определяющего, отражающего реальный уровень бедности населения субъекта РФ.

Исходной информацией для проведения исследований служили данные о социально-экономических показателях деятельности субъектов РФ, представленные на сайте и в Статистических сборниках Росстата РФ [3]. Использованы данные за 7-летний период 2010–2016 г.г. Причем в связи с тем, что в Статистическом сборнике (2017) в информации за 2016 г. отсутствовали сведения о 2-х (из 135) показателях «Валовой региональный продукт» и «Валовой региональный продукт на душу населения», то все предварительные расчеты выполнялись по данным за 2015 г. с последующей перепроверкой на данных за предыдущие годы и на данных за 2016 год, если не требовались сведения о значениях двух упомянутых показателей.

1. Оценка статистической значимости определяющих факторов. В процессе содержательного анализа социально-экономических показателей, характеризующих деятельность субъектов РФ, из общей совокупности выделено несколько десятков и проведена оценка наличия корреляционной связи с показателем «Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, процентов». Проверка *наличия корреляции* осуществлялась по Р.А. Фишеру на основании *t*–распределения с (*n*-2) степенями свободыпри *n=85*. В таблице 1 представлен фрагмент перечня показателей с отклоненной нулевой гипотезой. У всех показателей, кроме первого, коэффициенты корреля-

ции отрицательны. Этот факт хорошо согласуется с содержательным анализом. Наибольшие коэффициенты корреляции у первых пяти показателей.

Таблица 1

Показатели, статистически связанные с показателем,характеризующим Уровень бедности населения («Удельный вес численности населения …»)

	НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ
1	Уровень безработицы, процентов
2	Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.
3	Потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц), руб.
4	Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах): На душу населения, руб.
5	Число активных абонентов фиксированного широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения (на конец года)
6	Из общей численности — население в трудоспособном возрасте, тыс. человек
7	Среднегодовая численность занятых, тыс. человек
8	Численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования, тыс. человек
9	Численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена, тыс. человек
10	ВРП. На душу населения, руб.
11	Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млн руб.
12	Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций
13	В том числе за счет федерального бюджета
14	Число малых предприятий (на конец года)
15	Обрабатывающие производства
16	Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в фактически действовавших ценах), млн руб.
17	Оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах): Всего, млн руб.
18	Объем платных услуг населению (в фактически действовавших ценах), млн руб.
19	Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов экономической деятельности, млн т. Км
20	Удельный вес домашних хозяйств, имевших широкополосный доступ к сети Интернет, в общем числе домашних хозяйств, процентов
21	Доходы консолидированного бюджета субъекта, млн руб.
22	Доходы консолидированного бюджета субъекта, млн руб. Из них доходы муниципальных образований
23	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
24	Продукция сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в фактически действовавших ценах), млн руб.
25	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, млн руб.
	. . .

На следующем этапе нами исследованы возможности построения функциональной зависимости между показателем «Уровень бедности населения субъектов РФ» (функция отклика) и статистически с ним связанными показателями (все представленные в таблице 1 показатели использованы в качестве независимых переменных). При проведении экспериментов, направленных на поиск лучшей по статистическим критериям модели, построение регрессионных уравнений осуществлялось с включением в состав входных переменных различных сочетаний факторов-показателей из таблицы 1 (*выделение ограниченного подмножества определяющих факторов для включения в модель из такого, весьма значительного количества «взятых под подозрение» показателей, как известно, представляет собой не совсем простую задачу — получается достаточно большое число сочетаний из n_i элементов-показателей по k_p*).

Однако большинство построенных регрессионных моделей даже при наличии статистически значимых *b*–коэффициентов недостаточно хорошо аппроксимировало исходные статистические данные (R^2<0,5). Например, регрессионная модель, включающая две переменных (Уровень образования — $X1_{обр}$ и ВРП на душу населения — $X2_{врп}$, а $Y_{УБН}$ (функция отклика) — уровень бедности населения, при этом показатель «Уровень образования» сформирован из 4-х показателей с различными весовыми коэффициентами: (Численность обучающихся по образовательным программам начального, основного и среднего общего образования + Численность студентов, обучающихся по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих) · 0,2 + (Численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена) · 0,37 + (Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры) · 0,43). Оба *b*–коэффициента статистически значимы: $\mathbf{b1_{обр}/Б_{b1}= -3,39; b2_{врп}/Б_{b2}= -3,09}$ и это хорошо обосновывается содержательно. Причем обработка данных 2014 и 2013 годов при оценке статистической значимости *b*–коэффициентов дала практически аналогичные результаты: $\mathbf{b1_{обр}/Б_{b1}= -3,11; b2_{врп}/Б_{b2}= -2,88}$ (2014 г.) и $\mathbf{b1_{обр}/Б_{b1}= -3,13; b2_{врп}/Б_{b2}= -3,14}$ (2013 г.). Однако R^2 во всех трех случаях весьма мал.

В окончательном варианте нами получены *статистически значимые* регрессионные модели, *хорошо описывающие исходную информацию, с составом факторов, включение которых в уравнение регрессии легко обосновать содержательно.*

Модель без свободного члена имеет вид:

$$\mathbf{Y1_{УБН}=b1\cdot X1_{УБР}+b2\cdot X2_{СДД}+b3\cdot X3_{СФН}}$$

Модель со свободным членом:

$$\mathbf{Y2_{УБН}=b02+b1\cdot X1_{УБР}+b2\cdot X2_{СДД}+b3\cdot X3_{СФН}}$$

где $\mathbf{Y_{УБН}}$ — уровень бедности населения субъектов РФ;

$\mathbf{X1_{УБР}}$ – уровень безработицы в субъектах РФ;

$\mathbf{X2_{СДД}}$ – среднедушевые денежные доходы;

$\mathbf{X3_{СФН}}$ – стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг.

В результате расчетов получены следующие численные значения статистических показателей качества моделей:

1) для моделей без свободного члена (по годам):

2016 г.

$b1_{УБР}$=0,822; $b2_{СДД}$= -0,000437; $b3_{СФН}$= 0,00155;
$b1_{УБР}/Б_{b1}$=8,42; $b2_{СДД}/Б_{b2}$=-8,43; $b3_{СФН}/Б_{b3}$=11,23;
R^2 = 0,964; $R^2_{скорр}$ = 0,95; Fкр=733,4.

2015 г.

$b1_{УБР}$=0,752; $b2_{СДД}$=-0,00044; $b3_{СФН}$=0,00165;
$b1_{УБР}/Б_{b1}$=8,129; $b2_{СДД}/Б_{b2}$=-8,51; $b3_{СФН}/Б_{b3}$=11,83;
R^2 =0,96; $R^2_{скорр}$ =0,95; Fкр=741,7.

2014 г.

$b1_{УБР}$=0,569; $b2_{СДД}$=-0,00044; $b3_{СФН}$=0,00173;
$b1_{УБР}/Б_{b1}$=6,28; $b2_{СДД}/Б_{b2}$=-7,769; $b3_{СФН}/Б_{b3}$=11,4;
R^2 = 0,95; $R^2_{скорр}$ = 0,94; Fкр=573,8.

Модель со свободным членом:

2016 г.

$b0$=*1,584;* $b1_{УБР}$= 0,805; $b2_{СДД}$=-0,000424; $b3_{СФН}$=0,00142;
$b1_{УБР}/Б_{b1}$=7,91; $b2_{СДД}/Б_{b2}$=-7,344; $b3_{СФН}/Б_{b3}$=5,71;
R^2= 0,7; $R^2_{скорр}$ = 0,69; Fкр=63,4.

Численные значения оценок коэффициентов регрессии и статистических критериев регрессионных моделей, построенных по данным за 2014 и 2015 годы, мало отличаются от рассчитанных по данным за 2016 год.

2. Содержательное обоснование состава определяющих факторов. В результате выполненных расчетов по представленной на сайте Росстата РФ исходной информации построены *статистически значимые* модели, связывающие показатель **«Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, процентов»**, *реально характеризующий* **Уровень бедности населения субъектов РФ.** В составе независимых переменных в каждой из построенных моделей оказались три фактора: «Уровень безработицы, процентов», «Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.» и «Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года)».

Причем включенные в модель факторы-показатели не только весьма убедительно подтвердили свою «статистическую значимость», но и их включение в модель предельно легко обосновывается содержательно. Действительно, ведь достаточно очевидно, что чем **больше** безработных, тем **больше** и тех, у кого доход ниже величины прожиточного минимума, но чем **больше** Среднедушевые денежные доходы граждан, тем **меньше** доля тех, у кого доход ниже величины прожиточного минимума. При этом, однако, **больше** и тех, кому трудно (из-за отсутствия средств) приобрести фиксированный набор потребительских товаров и услуг.

Какую же пользу от полученных моделей может получить население страны и лица, принимающие решения (ЛПР) на всех уровнях управления? В чем заключается общественная полезность этих моделей?

Нам представляется, что только теперь, **имея** *количественно обоснованный* («перекрестно» подтвержденный, т. е. выявленный при раздельных расчетах на исходной информации Росстата РФ, сформированной в разные годы) **перечень** *определяющих*, статистически связанных с *Уровнем бедности населения* **факторов**, Система верхнего уровня сможет, выполнив *оптимизационные расчеты*, **выбирать** *оптимальный, требующий минимальных затрат ресурсов* **вариант** *вложения средств* **для снижения Уровня бедности населения:** то ли способствовать организации новых производств для повышения уровня занятости населения субъекта РФ, то ли вложить средства на *повышение уровня образованности*, уровня квалификации населения, либо решить задачу по снижению *ресурсоемкости товаров и услуг* [4, 5], чтобы уменьшить цену фиксированного набора потребительских товаров и услуг и, возможно, решить еще множество других, полезных для общества оптимизационных задач.

Аналогично, определив на начальном этапе исходный перечень факторов — показателей (например, путем использования экспертного или количественного анализа [6, 7]), предположительно связанных с показателями, характеризующими уровень и качество жизни населения, можно формировать статистически значимый перечень определяющих факторов-показателей, управление которыми обеспечит рост уровня жизни граждан России.

3. Выявление аномальных наблюдений в массиве исходной информации. В процессе проведения исследований нами использовался достаточно большой объем исходной статистической информации: количество субъектов РФ — 85, а показателей, характеризующих их деятельность — 135, т. е. всего более 10 тыс. числовых данных только за один год. Вполне вероятно, что среди такого обилия чисел могут оказаться недостоверные, сомнительные, аномального характера наблюдения, выбросы и случайные ошибки.

Как распознать и исключить такие наблюдения? Ведь наличие их в массиве исходной информации может **негативно повлиять** *на результаты расчета, на выводы,* **на качество принимаемых решений**.

Поэтому, несмотря на вполне удовлетворительные и исключительно полезные результаты выполненных исследований, нами реализован поиск по методике [8] аномальных наблюдений в массиве исходных данных Росстата, использованных для построения регрессионных моделей.

В процессе выполнения действий в соответствии с упомянутой методикой рассчитаны матрицы корреляций и уравнения регрессии по используемой для построения моделей информации. Оказалось, что в исходном массиве данных

у трех субъектов РФ значения социально-экономических показателей сомнительны. Такая аномалия у всех трех субъектов РФ прослеживается *по годам* при использовании не только результатов анализа корреляционных матриц и построенных регрессионных моделей, но и при анализе остатков в абсолютном и нормированном вариантах.

ВЫВОДЫ. В процессе проведения исследований **впервые**:

1. Сформирован перечень определяющих факторов, статистически связанных с показателем, характеризующим уровень бедности населения субъектов РФ — показателем «Удельный вес численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения субъекта, процентов». На основе полученной совокупности факторов — показателей можно выполнять оптимизационные расчеты для минимизации затрат ресурсов на снижение уровня бедности населения субъектов РФ.

2. Построены статистически значимые регрессионные модели ($R^2_{скорр}$>0,9; Fкр=>>100; функция отклика — Уровень бедности населения субъектов РФ), в состав которых в качестве независимых переменных включены три *содержательно и статистически обоснованных* фактора — показателя: «Уровень безработицы, процентов», «Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.» и «Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года)».

3. Успешно апробирована на данных Росстата РФ авторская методика выявления аномальных наблюдений в исходной совокупности статистической информации большого объема. Выявлены среди множества субъектов РФ административно-территориальные образования с аномальными значениями социально-экономических показателей.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) — проект 18-010-00806/18 «УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: выявление, исследование, анализ и оценка значимости определяющих факторов (для последующей оптимизации в условиях ограниченных ресурсов)»

Автор благодарен Даниилу Коротину и Дмитрию Сидоренко за подготовку исходных данных, позволившую существенно уменьшить трудозатраты на выполнение расчетов.

РИСК

Библиографический список:

1. Указ Президента РФ № 208 от 13 мая 2017 года «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». URL: http://www.garant.ru.

2. Основное содержание послания Президента РФ Владимира Путина Федеральному собранию. Москва, 1 марта 2018. Российская Газета.

3. РЕГИОНЫ РОССИИ. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2017: Статистический сборник. — М., 2017. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/region_stat/sep_region.html.

4. Хубаев Г.Н., Калугян К.Х., Родина О.В. и др. Универсальное методическое и инструментальное обеспечение экспресс-оценки и оптимизации ресурсоемкости товаров и услуг // Бюллетень науки и практики. — 2016. — № 12. — С. 286–299.

5. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Широбокова С.Н. Алгоритмы и программное обеспечение экспресс-оценки ресурсоемкости товаров и услуг // Содружество (Научный российско-китайский журнал). — 2016. — № 9. — С. 160–167.

6. Khubaev G. Expert review: method of intuitively agreed choice // 5th International Conference «Economy modernization: new challenges and innovative practice» (November 12, 2017, Sheffield, UK). — P. 65–80.

7. Хубаев Г.Н. Ранжирование объектов по множеству количественных показателей: универсальный алгоритм // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2018. — № 1. — С. 213–217.

8. Хубаев Г.Н. Способ выявления ошибок в больших массивах числовой информации // ВОПРОСЫ СТАТИСТИКИ. — 2014. — № 10. — С. 20–25.

Е.В. Черникова,
аспирант, Среднерусский институт управления, Орловский филиал, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Российская Федерация, г. Орел

Тенденции развития и существующие модели системы взаимодействия органов власти и предпринимательских структур

Аннотация: в статье рассмотрены основные механизмы взаимодействия государства и предпринимательских структур, особенности различных моделей взаимодействия и особенности их функционирования. Представлены преимущества институциональной модели взаимодействия бизнеса и власти.

Ключевые слова: предпринимательство, модели взаимодействия, государство и бизнес.

Annotation: the article considers the basic mechanisms of interaction of state and business structures, features of various models of interaction and the peculiarities of their functioning. Presents the advantages of the institutional model of interaction of business and government.

Keywords: entrepreneurship, interaction models, government and business.

В современных условиях развития экономики невозможно создать идеальные условия для невмешательства государства, предоставляя возможность применения инструментов рыночного саморегулирования. Во многих секторах экономики требуется применение государственных рычагов воздействия с целью стимулирования их развития. Одним из таких секторов является предпринимательство, результаты деятельности и возможности которого во многом зависят от механизмов государственного содействия их развитию.

Основной целью функционирования предпринимательских структур является максимизация прибыли за счет расширения товарного ассортимента, рынков сбыта, оптимизации издержек. Важнейшими задачами органов государственной власти являются обеспечение условий повышения поступлений налоговых платежей в бюджет, расширение социальной поддержки населения, содействие развитию экономики, обеспечение безопасности. Необходимым условием соблюдения интересов и бизнеса, и власти является создание эффективного механизма их взаимодействия, функционирование которого напрямую зависит от заинтересованности обеих сторон в создании атмосферы взаимовыгодного сотрудничества.

Взаимодействие — сложный многоплановый феномен, характеризующий процесс воздействия объектов друг на друга и их непрерывное взаимное изменение. Сущность государства и предпринимательских структур рассматривается как система, элементами которой являются институты государственной власти и предпринимательские структуры, взаимодействие между которыми заключается в согласовании экономических интересов, интеграции действий субъектов на основе точек соприкосновения их социально-экономических функций в целях максимизации удовлетворения потребностей каждого из них и обеспечения развития общества в целом. Характер и содержа-

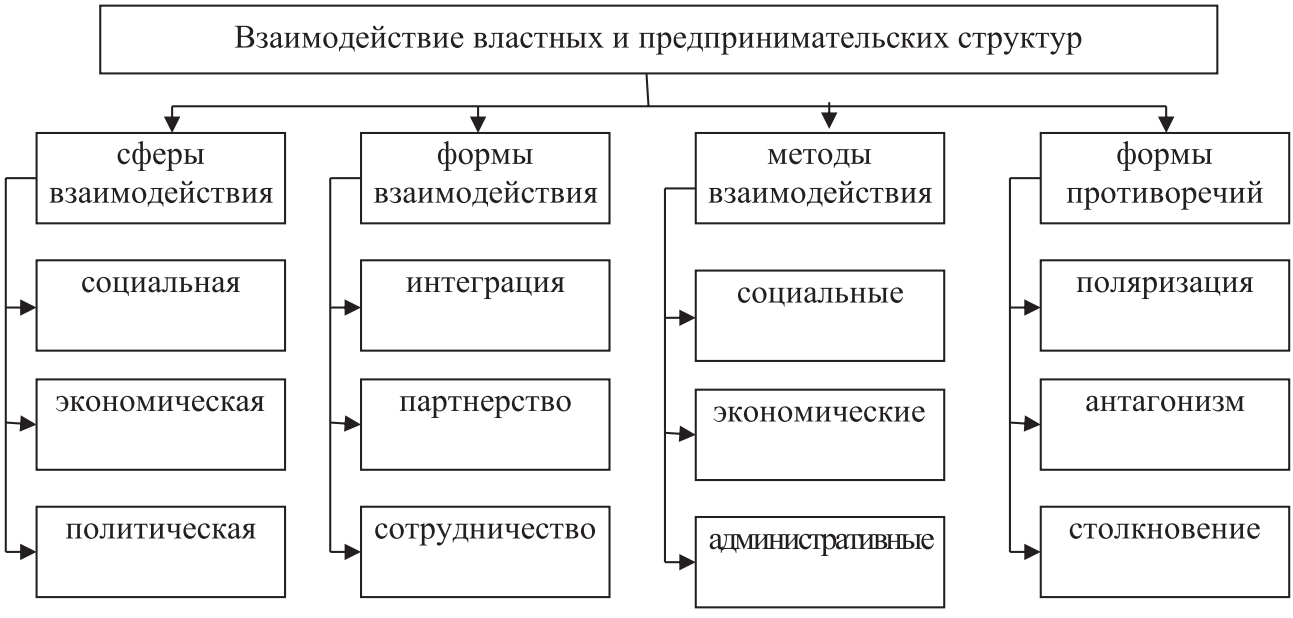


Рис. 1. Основные элементы взаимодействия властных и предпринимательских структур

ние взаимодействия определяются функциями, формами и методами управляющей подсистемы, то есть властными структурами (рис. 1).

Взаимодействие государства и бизнеса отражается в трех основных взаимозависимых плоскостях: политической, социальной, экономической. В первом случае — объектом исследования выступают взаимоотношения бизнеса и политических элит на региональном и федеральном уровнях. Во втором — корпоративная социальная ответственность и смена парадигмы взаимоотношений делового сообщества с основными целевыми группами, внедрение коммерческих структур в социальную сферу на основе формирования собственно российской модели социального партнерства. Властные структуры рассматриваются как управляющая система, предназначенная для преобразования движения элементов предпринимательской среды в требуемое движение развития управляемой системы — предпринимательства.

Одним из направлений реализации экономического механизма взаимодействия предпринимательских структур и власти является формирование у представителей бизнеса осознания необходимости нести ответственность за решение общественных проблем.

Взаимодействие государства и бизнеса в современной российской экономике способно обеспечить комплексное экономическое развитие страны в целом и эффективное достижение целей отдельных хозяйствующих субъектов за счет инкорпорирования потенциала бизнес-структур в экономические стратегии муниципального, регионального и федерального уровней. Текущая ситуация характеризуется зачастую декларативным подходом, отсутствием системности в решении возникающих проблем, превалирующим числом негативных результатов по сравнению с незначительным количеством «историй успеха», что требует новой концептуальной платформы взаимодействия государства и бизнеса и комплекса прикладных механизмов, обеспечивающих его практическую реализацию [1].

Механизм взаимодействия предпринимательских и властных структур определяется стратегическими целями функционирования экономики и должен включать прогноз степени его влияния на достижение этих целей.

Располагая достаточно большими ресурсами, государство имеет возможность поддержать и простимулировать развитие предпринимательства, в том числе создать мотивационный механизм включения бизнеса в реализацию социальных программ [2].

Система взаимодействия предпринимательских структур и органов власти должна учитывать интересы предпринимательства и объективные потребности государства, должна быть открытой и гибкой к изменениям условий внешней среды. Эффективность функционирования такой системы зависит, в первую очередь, от заинтересованности сторон в сотрудничестве, их готовности вступать в конструктивный диалог, их стремлении создать атмосферу доверия и интегрировать усилия в обеспечении экономического роста.

В основе построения системы взаимодействия предпринимательских и властных структур должны лежать следующие группы принципов:

1. Группа принципов, предполагающих эффективное взаимодействие предпринимательских и властных структур, включающие в себя принципы открытости, гибкости, системности, целенаправленности, своевременности, безопасности, достаточности финансовых ресурсов.

Открытость предполагает отсутствие информационных и административных барьеров между бизнесом и органами власти. Гибкость обеспечивает адаптивность механизмов взаимодействия к изменениям во внешней среде без потери эффективности такого взаимодействия. Системность предусматривает построение взаимодействия власти с предпринимательскими структурами с учетом особенностей развития каждого представителя бизнеса, рассмотрение его как открытой системы взаимосвязанных элементов. Целенаправленность предполагает сохранение положительной динамики как можно дольше, соответствие сложившихся механизмов взаимодействия долгосрочным целям и задачам развития общества. Своевременность подразумевает обеспечение соответствия существующих механизмов взаимодействия бизнеса и власти текущей ситуации в обществе. Принцип безопасности означает гарантированную защиту бизнеса от коррупции и обеспечение снижения криминогенной обстановки. Принцип достаточности финансовых ресурсов предполагает обеспечение таких условий взаимодействия бизнеса и власти, при котором предпринимательские структуры, являясь источником создания первичных доходов и налогоплательщиком, имели бы достаточно финансовых ресурсов после перераспределения для обеспечения условий расширенного воспроизводства.

2 Группа принципов организации деятельности государственных структур, включающая эволюционность, непротиворечивость, адресность, рациональную децентрализацию.

Эволюционность предполагает постепенный переход от одних к другим инструментам воздействия на бизнес в соответствии с потребностями текущего этапа развития экономики. Непротиворечивость должна обеспечивать преемственность инструментов взаимодействия бизнеса и власти, которые бы создавали условия поэтапного развития без кардинальной перестройки всей системы. Адресность предполагает применение унифицированных инструментов воздействия с учетом специфики развития каж-

дой из сфер бизнеса. Рациональная децентрализация предполагает создание условий для возможности применения особых механизмов взаимодействия предпринимательских и властных структур в зависимости от сложившихся условий функционирования отдельной территории, не нарушая общую целостность правового поля в государстве в целом.

3. Группа принципов функционирования предпринимательских структур, включающая ответственность, законопослушность, социальную направленность.

Принцип ответственности предполагает установление таких условий взаимодействия бизнеса и власти, при которых предпринимательские структуры должны нести ответственность перед обществом за результаты своей деятельности и оценивать не только прямое, но и опосредованное влияние на развитие территории пребывания. Законопослушность предполагает безоговорочное соблюдение всех норм права со стороны предпринимательских структур. В рамках реализации принципа социальной направленности бизнес должен помимо основной цели функционирования, предполагающей максимизацию прибыли, учитывать и имеющиеся у него социальные обязательства перед обществом.

На текущий момент можно выделить следующие сферы взаимодействия бизнеса и власти. Экономическая — в которой бизнес выступает в роли производителя товаров, работ, услуг, в роли основного работодатели, налогоплательщика, а государство в роли регулятора и катализатора развития бизнеса. В социальной сфере предпринимательские структуры выступают в роли площадок для получения трудовых навыков, повышения квалификации, реализации творческого потенциала. В политической сфере государство является основным участником, устанавливающим «правила игры» для бизнеса, в то же время предпринимательские структуры помимо роли исполнителей нормативных актов играют роль «заказчиков» для создания инструментов поддержки и стимулирования развития той или иной сферы предпринимательства.

В настоящее время зачастую возникают ситуации, когда экономический интересы одних экономических субъектов лоббируются властными структурами в ущерб экономических интересов других экономических субъектов. Возникает ситуация, когда предпринимательские структуры развиваются в неравных социально-экономических и правовых условиях, интересы одного субъекта подчинены интересам другого. В таких условиях у субъектов хозяйствования ослабевает интерес в достижении высоких результатов, что приводит к замедлению развития предпринимательских структур. В зависимости от условий взаимодействия можно выделить следующие типы взаимоотношения государства и бизнеса: интеграция, партнерство, сотрудничество.

Интеграция с одной стороны это результат формирования системы взаимосвязи между бизнесом и властью, а с другой стороны процесс создания такой специфической структуры взаимодействия, при которой объединяются производственный, интеллектуальный и финансовый потенциал органов власти и предпринимательских структур.

В рамках партнерства объединяются предпринимательские и государственные ресурсы и разделяются полномочия таким образом, чтобы усилия одного партнера служили интересам другого. В результате каждый партнер получает доход от деятельности пропорционально своим вложениям.

Следует отметить, что на текущий момент реализация первых двух способов взаимодействия усложнена и бюрократизирована. Рядовому предпринимателю практически невозможно выйти на такой уровень. Поэтому на начальном этапе построения модели взаимодействия государства и бизнеса целесообразно обратить внимание на более простую форму — сотрудничество. В рамках сотрудничества бизнес частично использует государственные ресурсы для достижения собственных целей, а государство, предоставляя такие ресурсы, стимулирует развитие в нужном направлении.

В рамках сотрудничества возможно следующее взаимодействие: аренда помещений, являющихся государственной или муниципальной собственностью, государственный контракт, концессионные соглашения.

Ключевой проблемой построения эффективной модели взаимодействия предпринимательских и властных структур является с одной стороны, желание властей, используя административный ресурс, получить личные выгоды от такого взаимодействия, а с другой стороны, нежелание бизнеса выстраивать такую систему взаимодействия в связи с отсутствием видимых выгод сотрудничества [3].

При формировании конкретной модели взаимодействия бизнеса и власти для каждой конкретной территории необходимо учитывать следующие условия:

- природные и демографические: географическое положение территории, ее размер, климат, наличие природных ресурсов, состав населения;
- социальные условия: структура общества, национальный менталитет, традиции [4].

При формировании модели взаимодействия государства и бизнеса важным является согласование интересов предпринимательских и властных структур. На текущий момент наиболее эффективной является институциональная модель, в которой посредниками между предпринимательскими и властными структурами являются

объекты инфраструктуры [5]. Гибкость модели обеспечивается за счет создание посреднического звена, которые предоставляют консультационную, информационную, финансовую поддержку. На федеральном уровне была создана такая структура — Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП), которое должно стать государственным институтом развития малого и среднего бизнеса [6].

АО «Корпорация «МСП» обеспечивает решение следующих задач:

- оказание имущественной, инфраструктурной, методологической, юридической, финансовой и иной поддержки представителям малого и среднего бизнеса;
- привлечение финансовых ресурсов международных, иностранных, и российских организаций в целях обеспечения поддержки представителей малого и среднего бизнеса;
- создание и обеспечение функционирования системы юридического, маркетингового, информационного и финансового сопровождения реализуемых представителями малого и среднего бизнеса инвестиционных проектов;
- организация и проведение мероприятий по увеличению доли закупок товаров, работ, услуг у представителей малого и среднего бизнеса;
- организация взаимодействия между федеральными, региональными органами государственной власти Российской Федерации, органами местного самоуправления и другими органами и организациями по реализации проектов и программ поддержки представителей малого и среднего бизнеса;
- разработка и реализация мер по усовершенствованию функционирования системы государственной поддержки представителей малого и среднего бизнеса [7].

На региональном уровне на базе некоммерческой организации «Фонд поддержки предпринимательства Орловской области» были созданы [8]:

1. Центр поддержки предпринимательства
2. Центр кластерного развития

В области улучшения условий ведения предпринимательской деятельности действует институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Орловской области.

В 2017 году планируется продолжить реализацию положительно зарекомендовавших себя мероприятий государственной поддержки, а также расширение их перечня. Усилия поддержки будут направлены в первую очередь на развитие инфраструктуры малого и среднего бизнеса.

В Орловской области создан портал малого и среднего предпринимательства (http://www.msb57.ru) и портал инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (http://www.msb-orel.ru) для повышения эффективности информационного обеспечения субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам ведения бизнеса и мер государственной поддержки [9].

Сформированная на текущий момент модель инфраструктурного взаимодействия малого и среднего бизнеса с органами власти отвечает требованиям времени. За последние годы, помимо ранее существующих форм поддержки (имущественной, финансовой, информационной, консалтинговой, образовательной), появились и новые: региональные центры инжиниринга, региональные центры поддержки экспортно-ориентированных малых предприятий, частные промышленные парки, центры молодежного инновационного творчества, центры инновационной социальной сферы [10]. Совершенствуются применяемые инструменты реализации поддержки, разрабатываются новые механизмы предоставления гарантий, выдачи кредитов, оказания финансовой поддержки, поддержки лизинга.

Через развитие инфраструктурной модели взаимодействия бизнеса и власти государство стимулирует развитие бизнеса, способствует росту результативности деятельности предпринимательских структур. Соответственно, реализуются стратегические цели развития государства и бизнеса: повышается вклад бизнеса в экономический рост страны, решается социальная проблема занятости и трудоустройства населения [11].

Таким образом, под взаимодействием бизнеса и власти подразумевается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании социально-экономических проблем посредством согласования целей власти и бизнеса в ходе совместной разработки стратегий развития регионов, государства в целом и по отдельным направлениям экономико-социального развития.

РИСК

Библиографический список:

1. Курбатова М.В. Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса // Вопросы экономики. — 2005. — № 10. — С. 119–125.

2. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / под общей ред. Г.Л. Багиева. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. — 231 с.

3. Зудин А.В. Государство и бизнес в России: эволюция модели взаимоотношений // Неприкосновенный запас. — 2006. — № 6 (50). [Электронный ресурс]. — URL: http://www.intelros.ru/index.php?newsid=289 (дата обращения: 20.01.2017).

4. Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Гончарова Е.В. Оценка результативности функционирования системы инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства // Российское

предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 23. — С. 3413–3430. [Электронный ресурс]. — doi: 10.18334/rp.17.23.37139.

5. Гурунян Т.В., Щербина О.Ю. Оценка инфраструктуры поддержки в системе инвестиционно-инновационного лифта для малого и среднего предпринимательства // Российское предпринимательство. 2013. — № 24 (246). — С. 166–174. [Электронный ресурс]. — URL: http://bgscience.ru/lib/8356/.

6. О деятельности Акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП). — URL: http://corpmsp.ru/about/deyatelnost/ (дата обращения 21.02.2017).

7. Гайнутдинов Р.И. Модели взаимодействия бизнеса и государства в глобализирующемся мире: сравнительный анализ // Проблемы современной экономики. — 2006. — №1/2 (17/18). [Электронный ресурс]. — URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=945 (дата обращения: 21.01.2017).

8. Руденко Л.Г. Модель инфраструктурной поддержки малого предпринимательства // Российское предпринимательство. — 2015. — Том 16. — № 10. — С. 1431–1442. [Электронный ресурс]. — doi: 10.18334/rp.16.10.265.

9. Постановление Правительства Орловской области от 8 октября 2012 года № 353 «Об утверждении государственной программы Орловской области «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области». — URL: http://lawru.info/dok/2012/10/08/n983065.htm (дата обращения 21.02.2017).

10. Вилков И.Н. Гармонизация стратегий государства и бизнеса как инструмент устойчивого развития // Государственно-частное партнерство. — 2015. — № 1. [Электронный ресурс]. — URL: http://cyberleninka.ru/article/n/garmonizatsiya-strategiy-gosudarstva-i-biznesa-kak-instrument-ustoychivogo-razvitiya (дата обращения: 20.01.2017).

11. Матасов М.В. Модели взаимодействия крупных бизнес-корпораций и государства в региональном формате // Власть. — 2013. — №2. [Электронный ресурс]. — URL: http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-vzaimodeystviya-krupnyh-biznes-korporatsiy-i-gosudarstva-v-regionalnom-formate (дата обращения: 20.01.2017).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Е.А. Чернышева,
аспирант, кафедра международных экономических отношений и внешнеэкономических связей им. Н.Н. Ливенцева, МГИМО МИД России, Правовой департамент ПАО Сбербанк

Перспективы развития рынка сахара ЕС в постквотный период

Аннотация: в настоящей статье приведен обзор перспектив развития производства, экспорта сахара ЕС в рамках реформы сахарного режима в 2017 г. В октябре 2017 г. была отменена система квот на сахар, которая действовала в странах Евросоюза на протяжении последних пятидесяти лет. На протяжении этого периода объем экспорта сахара был снижен на 80%. Если до введения квот ЕС экспортировал в среднем 5,0 млн т сахара ежегодно, то после реформы 2006 г. стал экспортировать 3 млн т сахара, из которых 1,36 млн т ежегодно беспошлинно ввозилось в ЕС в рамках программы помощи третьим странам. Между тем после отмены системы квот ЕС имеет возможность вновь стать крупнейшим экспортером сахара на мировом рынке сахара.
Ключевые слова: мировой рынок сахара, мировая торговля сахаром, производственная квота в ЕС, защитные меры для ограничения импорта сахара.

Abstract: sugar quotas which existed in the European Union (EU) over the past fifty years, was abolished in October 2017. During this period, sugar export was reduced by 80%. Therefore, before introduction of quotas EU annually exported around 5 million tons of raw sugar, after the reform in 2006 EU began to export 3 million tons of sugar, 1.36 million tons of which was imported annually into the non-EU countries under preferential regime. Meanwhile, after abolition of the sugar quota system, EU once again obtained opportunity to become a top sugar exporter in the world sugar market.
Keywords: world sugar market, world trade in sugar, EU production quota regime, safeguard measure on sugar imports.

Европейские производители сахара остались без производственных квот и теперь борются за выживание на высоко конкурентном мировом рынке

Квоты на производство сахара и минимальные закупочные цены на сахарную свеклув ЕС были отменены осенью 2017 года в ходе реформы Единой сельскохозяйственной политики ЕС (далее — ЕСП) («CAP»). Динамика мировых цен на сахар будет являться основным фактором, определяющим уровень рентабельности и конкурентоспособность европейских производителей сахара. Согласно оценкам Rabobank после отмены режима квотирования в 2017 году волатильность цен на сахар и сахарную свеклу заметно усилится на мировом рынке и внутри ЕС [4].

В 2004 году было принято решение ВТО о сахарной политике ЕС. Рассмотрение дела инициировано Бразилией, Таиландом и Австралией (подача жалобы в 2002 г.). По итогам дела представители ВТО пришли к выводам, что вывоз сахара из ЕС в нарушение квот на экспорт из ЕС, а также реэкспорт сахара, импортированного в ЕС в пределах квот на беспошлинный ввоз сахара из стран африканского, карибского и тихоокеанского регионов, являются нарушением обязательств ЕС перед ВТО по сельскому хозяйству.

Результатом стала реформа сахарной политики ЕС; ликвидация квоты к 2015 году. В последующем срок для отмены сахарной квоты был перенесен с 2015 года на 2017 год.

Производственные квоты в ЕС

Квоты на производство сахара действовали в ЕС в течение почти полувека. Квоты на производство сахара в ЕС были введены еще в 1968 году. При этом для производителей были установлены цены, значительно превышавшие мировые. Производство сахара для прямого потребления внутри ЕС было ограничено на уровне 13,5 млн т в год.

Базовая квота на производство сахара (квота «А») была установлена в соответствии с уровнем потребления сахара в Союзе. Производители сахара получают гарантированную цену только за объем продукции в рамках квота «А». Кроме базовой квоты, перерабатывающие предприятия имели возможность производить дополнительное количество сахара в объеме 30% до 45% от базовой квоты (квота «В»). Сахар, произведенный сверх базовой квоты «А» и «В», отнесен к квоте «С». Это означает, что такой сахар предназначается исключительно для продажи на экспорт, при этом экспортные субсидии производителям не выплачиваются, реализация излишков на европейском рынке возможна только для целей промышленного производства (химическая промышленность, производство биоэтанола и т. д.).

Квоты распределялись между странами ЕС пропорционально выделенной каждой стране квоте. Согласно статистическим данным общий объем квот «А» и «В» составлял 17,4 млн т для 25 стран, из которой, 82% — приходилось на квоту «А» и всего 18% — на квоту «В». Действовавший

в указанный период режим квотирования существенно ограничивал экспортные возможности производителей из ЕС с учетом применимых правил ВТО. Таким образом, цена такого сахара фактически полностью зависит от уровня мировых цен на сахар.

В 2006 году в Евросоюзе была проведена реформа режима производства сахара. Целью реформирования торговой политики ЕС по сахару было сокращение излишков сахара на внутреннем рынке, а также сокращение количества неэффективных и неконкурентоспособных производителей на европейском рынке при этом сохранялась квота не беспошлинный ввоз тростникового сахара из стран Карибского бассейна, установленная в размере 13,3 млн т в год. В результате, за период с 2006 по 2015 год, совокупный объём произведенного сахара в ЕС снизился более, чем на 30%. С 2006 по 2010 год на реструктуризацию отрасли по производству сахара ЕС потратил 5,4 млрд евро. Лидерами по объёмам производства свекловичного сахара среди стран ЕС стали Франция и Германия.

Минимальная закупочная цена

В ЕС установлены минимальные цены на сахарную свёклу, т. е. цена, по которой сахарные заводы обязаны покупать свеклу у фермерских хозяйств. Установление минимальной цены имело целью гарантировать справедливый доход фермерам, а также распределение доходов между производителями сахарной свеклы и перерабатывающими предприятиями. Минимальная цена сахарной свеклы устанавливалась, исходя из того, что для производства 1 т сахара нужно 7,7 т свеклы стандартного качества.

Внешнеторговое регулирование: тарифные ограничения

Наряду с квотированием внутреннего производства в ЕС действует сложная система внешнеторгового регулирования. Импортная пошлина складывается из двух пошлин: постоянной и переменной (также именуют дополнительной) пошлины.

Постоянная пошлина установлена на уровне 419 евро за 1 т белого сахара и 329 евро за 1 т сахара-сырца. Переменная (дополнительная) пошлина не фиксирована и колеблется с учётом изменений цен на мировом рынке. Импортные пошлины в ЕС установлены на достаточно высоком уровне, — за весь период действия режима внутренние цены на сахар практически не снижались до уровня интервенционных цен.

Исключение составляют преференциальные торговые режимы, установленные ЕС в отношении определенных третьих стран. В частности, ЕС имеет ряд торговых договоров с различными группами стран о преференционных ввозных квотах. Это, прежде всего, страны Африки, Карибского бассейна и Океании.

Действовавший до 1 октября 2017 года сахарный режим имел результатом установление внутренней цены на сахар в ЕС значительно выше уровня мировых цен. Как результат, такая торговая политика требовала выплаты компенсации экспортёрам, которая бы покрывала разницу между ценой сахара на внутреннем рынке ЕС и мировой ценой. С учётом этой особенности внутреннего рынка объем экспорта сахара ЕС в третьи страны регулировался посредством лицензирования экспортных операций.

Реформа сахарного режима ЕС 2006 года

Европейская Комиссия в июле 2005 года вынесла на обсуждение документ о реформе сахарного режима в ЕС. Сахарный режим в ЕС был долгое время исключен из общего процесса реформирования Единой аграрной политики (т. о. с 1968 года в торговое регулирование почти не вносилось изменений).

Начиная с 2003 года, Европейской комиссией обсуждались четыре варианта реформы регулирования сахарного рынка ЕС: от практического сохранения существующего «сахарного режима» до полной либерализации европейского сахарного рынка. Соглашение было достигнуто после того, как Всемирная торговая организация (далее — ВТО) постановила, что существовавшая в ЕС система закупочных цен на сахар нарушает принцип свободной торговли. В результате, Европейская комиссия объявила о введении, начиная с июля 2005 года, нового режима. Реформа проводилась в два этапа для того, чтобы производители и участники рынка могли адаптироваться к новым условиям на рынке. Основные направления реформы сводились к следующим мерам [12]:

Решение ЕС, вступившее в силу с 2006 года, ударило по европейским фермерам и перерабатывающим предприятиям. В результате объёмы производства свекловичного сахара в ЕС снизились на 30%.

Ямайка, Белиз и Маврикий, а также др. страны группы была предоставлена квота на беспошлинный ввоз сахара-сырца в ЕС в объёме 1,6 млн т. Квота корректировалась ежегодно и в общем объёме составляли примерно половину всего европейского импорта сахара. Решение ЕС о снятии количественных ограничений за последние 6 месяцев уже привело к снижению спроса на тростниковый сахар (в частности сахар, экспортируемой в ЕС из Ямайки (Карибский бассейн), Фиджи (Тихий океан) и Свазиленда (Южная Африка).

Для ряда государств Карибского бассейна сахар-сырец является одним из основных това-

ров, поставляемым на экспорт, и, следовательно, одним из главных источников доходов бюджетов этих стран. В 2015 году Ямайка экспортировала в ЕС 64 571 т тростникового сахара, в 2014 году — 88 509 т.

	Мера	предельный уровень сокращения	переходный период
	снижение интервенционной цены	до 421 евро	три года
	снижение уровня минимальной закупочной цены на сахарную свеклу	до 27,4 евро	три года
	отмена государственных закупок для поддержания интервенционной цены, замена их дотациями на хранение сахарной свеклы		
	поэтапное сокращение размера производственной квоты	до 14,6 млн т	четыре года
	сокращение объёмов субсидируемого экспорта	с 2,4 млн т до 0,4 млн	
	компенсационные платежи фермерам, не связанные с объемами производства		
	прямое закрепление возможности передачи квот, распределённых между производителями стран ЕС		
	компенсационные выплаты ликвидируемым и/или сокращающим производство предприятиям	350 евро за 1 т сахара	

Существенное снижение объёмов импорта сахара-сырца в ЕС приведет к падению спроса на продукцию стран Карибского бассейна, и негативным образом отразится на состоянии экономик этих стран. Правительства Ямайки и Белизв настоящее время разрабатывают меры, направленные на снижение зависимости данных стран от поступлений от торговли тростниковым сахаром с ЕС.

Между тем, среди производителей внутри ЕС также наблюдается растущее беспокойство по поводу резкого снижения цен на сахар на внутреннем рынке и, соответственно, падения доходов европейских производителей и переработчиков сахарной свеклы. Вместе с тем, существует ряд мер, которые могут быть реализованы производителями сахара в ЕС, в целях сохранения своих конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынке. В частности, крупные производители сахара могут улучшить показатели рентабельности путем снижения себестоимости производимой продукции (минимизация затрат), а также увеличения производственной мощности сахарных заводов.

Отмена количественных ограничений на производство сахара в ЕС может повлечь структурные изменения на мировом рынке. Европейским производителям потребуется время, чтобы адаптироваться к новым условиям на рынке. Так, крупнейший производитель сахара в ЕС «Suedzucker» объявил, что в 2018/19 году ожидает операционный убыток в размере от 100 млн до 200 млн евро.

После отмены в ЕС квот на производство и экспорт сахара доля ЕС в его мировом экспорте, по оценкам аналитиков, должна вырасти более чем в два раза уже в текущем году. Помимо использования таких инструментов торговой политики, как нетарифных мер регулирования в ЕС применяет единые тарифы на импорт. Исходя из специальных гарантий ВТО, установленных для птицы, яиц и сахара (на основе цены), в ЕС сахар отнесен к категории сельскохозяйственных продуктов «чувствительного сектора», в отношении которого возможно установление повышенных ставок таможенного тарифа на импорт. Тариф на сахар белый и сахар-сырец на уровне 50%, но не менее 300 евро за тонну означает фактическое закрытие рынка ЕС для других производителей из других стран. Кроме того, на уровне отдельных государств-членов ЕС производителям сахара предоставляются экспортные кредиты, страхование и гарантии.

Цена на сахар на внутреннем рынке ЕС в постквотный период будет формироваться на основе цены предложения сахара на экспорт. Европейские цены на сахар долгие годы были гораздо выше общемировых. Отмена квот сравняет их с глобальными, считают эксперты Rabobank [4]. В среднем стоимость одной тонны сахара из ЕС достигает 500 евро (590 долл. США за тонну) согласно данным Еврокомиссии. На Лондонской бирже («ICE FuturesEurope») цена фьючерсного контракта на белый сахар составляет примерно 363 долларов США за тонну.

Помимо этого, на формирование цен на сахар будут влиять иные факторы, такие, как рост объёмов производства изоглюкозы в ЕС, в т. ч. динамика цен на кукурузу, как основного сырья для производства изоглюкозы, рост спроса на биоэтанол, а также другие товары, в производстве которых используется сахар и т. д.

На объёмы производства сахара и движение цен будет влиять потребление сахара в продовольственных целях с учетом ситуации на рынке изоглюкозы, которая является наряду с сахаром одним из наиболее популярных подсластителей. Рост объемов производства будет зависеть от соотношения цен на сахар и изоглюкозу. То есть, главным образом, ситуация будет зависеть от цен на кукурузу, которая является основным сырьем для производства изоглюкозы.

В то же время, сахар и изоглюкоза не являются полностью взаимозаменяемыми товарами (доля прямой конкуренции составляет только 30% общего рынка). Сценарий, при котором прогнозируется сохранение высоких цен на сахар на внутреннем рынке ЕС, приведет к годовому росту потребления изоглюкозы в промышленном секторе на 2 млн т, вытесняя сахар из данного сегмента и, тем самым, нанося ущерб перспективам развития сахарного промышленности и сахарного рынка ЕС.

Кроме того, важным фактором будет являться использование сахара в промышленных целях. Это будет зависеть от темпов развитие производства биоэтанола. В ближайшее время можно ожидать дальнейшего роста производства биоетанола, поскольку согласно действующим в ЕС нормативам (Директива 2009/28), 10% всей используемой в ЕС энергии до 2020 г. должно производиться из возобновляемых источников энергии.

Отмена ограничений, как говорится в докладе Иностранной сельскохозяйственной службы Минсельхоза США (FAS USDA) [2], может привести к росту экспорта сахара из ЕС. Этот показатель может составить около 50%. Франция может увеличить объем экспорта сахара в 3 раза. Как отметил в этой связи Еврокомиссар по проблемам сельского хозяйства Фил Хоган, теперь производители при поддержке Еврокомиссии могут расширить свое присутствие на мировом рынке сахара [3].

Между тем, согласно прогнозам информационного агентства «Bloomberg» мировые запасы сахара в 2017–2018 годов превысят уровень спроса на 1–3 млн т. Однако, по мнению аналитиков, избыток сахара не означает автоматического падения цен на этот товар [5].

Отмена квот означает, что для производства и экспорта сахара никаких ограничений не устанавливается. Однако Еврокомиссия отмечает, что в случае резкого ухудшения ситуации на рынке, сахарная отрасль может продолжить пользоваться мерами поддержки, предусмотренными в ЕСП. Это возможность введения импортных тарифов (вне преференций, предусмотренных торговыми соглашениями) и возможность предоставления финансовой помощи для организации хранения готовой продукции на складах. Упоминается также возможность использования других антикризисных мер в случае падения цен или тяжелой ситуации на рынке. Возможна поддержка фермеров в виде перечисления прямых выплат из бюджета ЕС, а также каждой страной в ЕС в форме, так называемой, добровольной совместной поддержки отдельным отраслям.

Рынок сахара считается одним из самых регулируемых продовольственных рынков в мире. В ЕС для либерализации внутреннего рынка и отмены квот потребовался переходный период сроком 10 лет, в течение этого времени из бюджета ЕС на цели повышения конкурентоспособности отрасли было потрачено 5,4 млрд евро. Тем не менее, в настоящее время в ЕС после отмены квот в октябре 2017 года предприятия сахарной отрасли уже в первые полгода остро ощутили негативные последствия такого решения, в частности снижение доходов из-за резкого падения цен на внутреннем рынке.

Между тем, сахар во всех странах, в том числе и в России, признаётся товаром, имеющим ключевое значение для стратегической безопасности государства. Текущая ситуация на сахарном рынке ЕС ещё раз на практике подтверждает, что рынок сахара является рынком «чувствительных товаров» и, свидетельствует о необходимости использования специальных протекционистских мер защиты такого рынка.

Соответственно, если говорить о повышении конкурентоспособности и наращивании экспортного потенциала российских производителей на мировом рынке сахара, необходимо принимать во внимание растущее предложение со стороны европейских производителей, высокое качество продукции из ЕС, а также важность применения государством исключительных мер для поддержки и защиты национальных производителей и экспортеров.

РИСК

Библиографический список:

1. European Commission, «Agriculture and Rural Development»: http://ec.europa.eu/agriculture/sugar/index_en.htm.

2. United States Department of Agriculture Economics, Statistics and Market Information System: https://www.fas.usda.gov/data/sugar-world-markets-and-trade.

3. Европа отменяет квоты на производство сахара в ЕС — Вести Экономика, 02.10.2017. http://www.vestifinance.ru/articles/91853.

4. NOAA, Rabobank 2017. 9/12 RaboResearch Agri Commodity Markets Research, October 2017 https://www.rabobank.com/downloads/research/ACMR_Monthly_10_2017.pdf

5. Bloomberg, «Europeonthe Brinkof Sugar Delugeas Decade-Long» Gujarat 2017. Bloomberg Quint. Markets. Agnieszkade Sousa. October 03 2017. https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-01/europe-is-on-the-brink-of-sugar-deluge-as-decade-long-quotas-end-j89coawj.

6. Sugar Cane.org, «EU Sugar Policy» http://sugarcane.org/global-policies/policies-in-the-european-union/eu-sugar-policy.

7. European Commission, Sugar Market Observatory, Sugar Report, last update: 13.04.2018 https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/sugar/reports/2018-04-12-report_en.pdf.

8. European Commission, Presentation «Market situation», Sugar Market Observatory, last update: 13.04.2018. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/market-observatory/sugar/reports/smo-12-04-18-market-presentation.pdf

9. https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Sugar%20Annual_Brussels%20USEU_EU-28_4-19-2017.pdf.

10. The Impact of EU Sugar Reforms on Traditional African Caribbean and Pacific Sugar Exporters, Paul Goodison. https://www.ihu.dk/media/cms_page_media/47/EU_Sugar_Reforms.pdf.

11. https://ec.europa.eu/agriculture/sugar_en.

12. https://ec.europa.eu/agriculture/sugar/doc/factsheet-end-sugar-quota_en.pdf.
13. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/sugar/doc/sugar-faq_en.pdf.
14. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153850.pdf.
15. http://www.sugarrefineries.eu/fileadmin/filestore/Position_Papers/ESRA_Study_Dec17.pdf.
16. https://www.theice.com/article/eu-sugar-market-preps-for-end-to-production-quota.
17. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds265_e.htm.
18. European Communities — Export Subsidies on Sugar — Complaint by Australia — Report of the Panel, WT/DS265/R, 15 October 2004.
19. EC's «sugar regime» or to Council Regulation (EC) No. 1260/2001https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=(@Symbol=%20wt/ds265/r%20not%20rw*)&Language=ENGLISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true#; https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/ExportFile.aspx?id=43549&filename=Q/WT/DS/265R.pdf.*

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

Идентификация институциональных и финансовых рисков санаторно-курортного комплекса региона

В.Н. Немцев,
д. э. н., профессор, кафедра экономики и финансов, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,

А.В. Дерябин,
к. э. н., доцент, кафедра туризма и социально-культурного сервиса, НИУ Южно-Уральский государственный университет,

Д.А. Дерябин,
аспирант, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

Аннотация: исследованы состояние и возможности развития санаторно-курортных комплексов Урала. Выявлены тенденции и причины нарастания институциональных и финансовых рисков современных санаторно-курортных организаций на примере Челябинской области. Выявлены перспективы эффективного государственного регулирования санаторно-курортной деятельности с акцентом на региональную координацию.
Ключевые слова: регион, санаторно-курортный комплекс, госзаказ, риски.

Abstract: the state and possibilities the development of the Urals sanatorium-resort complexes were been researched. Tendencies and reasons of institutional and financial risks increase of the modern sanatorium-resort organizations have been revealed on the example of Chelyabinsk region. The prospects of effective state regulation of sanatorium-resort activities with an emphasis on regional coordination have been identified.
Keywords: region, sanatorium-resort complex, state order, risks.

Услуги как важнейшая сфера деятельности в условиях тертиаризации экономики направлены непосредственно на удовлетворение потребностей личности, организаций, общества в целом. Особое место занимают социально-значимые услуги — медицинские, реабилитационные, образовательные, уровень предоставления и потребления которых оказывает определяющее влияние на качество жизни гражданского общества, направления и темпы экономического развития. Реализация государственных функций путем регулирования процессов оказания и потребления социально-значимых услуг существенно актуализируется в связи с нарастанием нагрузки на природную и социальную среду, необходимостью эффективного воспроизводства трудовых ресурсов [1, 7].

Объект исследования — организации санаторно-курортного комплекса региона, оказывающие социально-значимые услуги. Предмет исследования — институциональные и финансовые риски таких организаций. Цель — выявление проблем формирования эффективных управленческих отношений в аспекте развития региональных рынков социально-значимых услуг. Актуальность исследования обусловлена тем, что в постиндустриальный период российские организации санаторно-курортного комплекса претерпевают существенные реорганизации в связи с необходимостью повышения качества услуг, повышения их конкурентоспособности, глобальным влиянием западных рестрикций.

Изменение системы государственного финансирования санаторно-курортных организаций в кризисные 2008–2009 гг. привело не только к снижению доступности санаторно-курортных услуг для широких слоев населения, но и обусловило коренную трансформацию региональных санаторно-курортных комплексов, поставив на грань выживания практически каждую организацию. Это обусловлено снижением объемов финансирования, а также институциональными изменениями: сменилось государственное ведомство, распределявшее госзаказ на санаторно-курортное лечение. Сокращение объемов госзаказа и возрастающая социально-экономическая дифференциация населения привели к вынужденному переходу санаторно-курортной сферы в плоскость платных услуг и повышению функциональных рисков [4].

До этого полномочия по обеспечению госзаказа на санаторно-курортное лечение были закреплены за государственным внебюджетным Фондом социального страхования РФ (ФСС РФ), а в исполнителях госзаказа числился широкий круг юридических лиц, охватывавший не только санатории и пансионаты с лечением, но и санатории-профилактории, что говорило о высоком уровне развития региональных комплексов. Так, в 2001 г. ФСС РФ зафиксировал в Челябинской области в качестве региональных исполнителей госзаказа 10 санаториев и пансионатов с лечением и 31 санаторий-профилакторий. В 2002 г. число исполнителей госзаказа не изменилось — 41 [2], что говорило о стабилизации формирования госзаказа.

Еще одним фактором устойчивого функционирования регионального санаторно-курортного комплекса области в тот период представляется ОГУП «Челябинсккурорт», выполнявшее координирующие и связующие задачи для организаций санаторно-курортного комплекса региона. Наделенное региональными полномочиями ОГУП «Челябинсккурорт» с одной стороны, представляло интересы санаторно-курортных организаций, с другой стороны, осуществляло ведомственный контроль над деятельностью организаций регионального санаторно-курортного комплекса, выступая государственным гарантом качества и безопасности оказываемых услуг.

В дальнейшем, полномочия государства в организации санаторно-курортного лечения по федеральным и региональным программам поэтапно переходили от ФСС РФ к Министерству здравоохранения РФ, которое на федеральном и региональном уровне не располагало в достаточной степени организаторами и специалистами курортного дела, поэтому региональные санаторно-курортные комплексы по настоящее время имеют проблемы эффективной координации. Мета-анализ показывает, что в санаторно-курортной сфере ослабляется преемственность в кадровой политике из-за череды банкротств и смены собственников, не востребован накопленный уникальный опыт функционирования санаторно-курортных систем, остро ощущается ограниченность финансирования. Сегодня региональные санаторно-курортные организации функционируют в условиях высоких институциональных и финансовых рисков. Сохранить свою идентичность, занимаясь классическим курортным лечением с использованием природных и преформированных факторов, им сегодня также проблематично из-за слабости санаторно-курортной (восстановительной) парадигмы в менталитете потребителей и производителей услуг. С одной стороны, санаторно-курортный комплекс начинает ассоциироваться с оздоровительным туризмом, когда медицинские и лечебные услуги уступают приоритет питанию, проживанию и досугу. С другой стороны, некоторые санаторно-курортные организации превращаются в медицинские центры, заменяя использование природных факторов медикаментозным лечением с использованием дорогостоящей диагностики и высокотехнологических методов лечения.

В последнее десятилетие отечественная медицина, используя государственные инвестиционные программы, добилась значительных успехов в организации и качестве лечения, восстановлении здоровья населения, однако в стратегическом плане важно не только и столько обеспечивать восстановление здоровья, сколько его сохранение и укрепление. Этому способствует санаторно-курортная деятельность в регионах России, нуждающаяся в эффективном регулировании.

Число санаторно-курортных организаций Челябинской области в период с 2002 по 2017 гг. варьировало в пределах 47–77 [9]. Для анализа состояния регионального комплекса выбрано 24 организации (табл. 1 и 2), суммарный валовой доход которых составлял в разные периоды от 76,2 до 83,3% от общего дохода комплекса региона, что отвечает принципу Парето и может рассматриваться как однородная выборка (табл. 3) [3]. Из этой выборки дополнительно была выделена группа из десяти организаций (табл. 1), составляющая курортный фонд области согласно официальной Концепции развития здравоохранения Челябинской области [6].

Доля организаций, входящих в курортный фонд Челябинской области, в общем доходе санаторно-курортного комплекса региона в 2012–2017 гг. снизилась с 60,5 до 56,5% [8], что говорит об ослаблении его развития. Анализируя динамику его показателей в 2002–2017 гг. (табл. 4), следует отметить такие тенденции:

Снижение числа санаторно-курортных организаций региона и числа мест в них.

Число размещенных в санаторно-курортных организациях региона колеблется в разные годы, но остается на одном уровне вследствие перераспределения пользователей услуг среди сохранившихся организаций, что говорит о стабилизации спроса на санаторно-курортные услуги региона.

В анализируемый период доходы организаций регионального комплекса демонстрируют тенденцию роста в абсолютном выражении (исключая посткризисные 2010 и 2013 гг.). Однако приведенные доходы относительно сложившихся индексов цен на услуги (табл. 4), начиная с 2009 г., неуклонно снижаются, что говорит о скрытых потерях доходов организаций, актуализирующих их финансовые риски и подрывающих их инвестиционный потенциал.

Таблица 1

Доходы организаций курортного фонда Челябинской области в 2012–2017 гг., тыс. руб.

Наименование организации	Период					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ООО Санаторий «Кисегач»	139 019	127 632	135 504	123 065	78 306	52 205
ООО «Курорт «Кисегач»	-	-	-	-	9 449	36 609
ГУП Санаторий «Еловое»	99 308	7 586	-	-	-	-
ГУП Санаторий «Сосновая горка»	77 291	70 521	62 255	87 245	-	-
ГУП Челябинской области Пансионат с лечением «Карагайский бор»	216 682	219 012	232 521	250 915	313 564	379 120
ООО Многопрофильный центр медицины и реабилитации «Курорт Увильды»	377 891	420 141	388 484	369 257	412 129	452 504
ОАО Санаторий «Урал»	158 453	178 774	166 126	185 466	205 763	179 852
МУП Санаторий «Дальняя дача»	96 672	106 064	100 521	101 497	98 666	89 624
ООО Санаторий «Сунгуль»	80 488	83 625	83 628	67 606	50 622	48 205
ГУП «Магнитогорская бальнеогрязелечебница с курортной поликлиникой»	57 425	50 606	-	-	-	-
Итого	1 303 229	1 263 961	1 169 039	1 185 051	1 168 499	1 238 119

Источник: [5]

Таблица 2

Доходы организаций, дополняющих санаторно-курортный комплекс Челябинской области, в 2012–2017 гг., тыс. руб.

Наименование организации	Период					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ООО «Лесная сказка»	48 062	51 341	58 157	52 201	55 532	57 802
ОАО «Уральские зори»	89 138	43 033	23 214	22 440	24 604	25 701
ООО Санаторий «Жемчужина Урала»	46 458	61 452	69 584	85 741	103 699	115 256
ООО «Золотой пляж»	-	119 880	91 001	95 852	117 713	124 510
ООО Санаторий-профилакторий «Южный»	52 194	54 796	52 181	50 332	62 915	67 825
Санаторий-профилакторий «Каштак»	-	38 803	44 098	46 855	45 195	44 205
МУП Санаторий-профилакторий «Пласт»	8 041	8 995	8 837	9 620	11 061	13 204
ООО Санаторий-профилакторий «Металлург»	41 708	58 027	64 579	59 950	-	-
ООО Санаторий-профилакторий «Кошкуль»	8 005	6 905	7 511	7 416	6 181	5 204
НП Санаторий-профилакторий «Космос»	26 786	34 619	44 881	54 287	45 546	47 263
ЧУ «База отдыха «Лесная сказка», озеро Увильды	18 724	20 909	23 525	24 354	28 386	26 205
ООО Дом отдыха «Звездный», озеро Акакуль	-	15 734	18 030	50 267	24 345	22 305
ООО Парк отель «Юность»	-	1 806	0	92	19 065	21 436
ООО База отдыха «Теренкуль»	-	-	-	837	1 243	1 503
Итого	339 116	516 300	505 598	560 244	545 485	572 419

Источник: [5]

Таблица 3

Валовой доход организаций санаторно-курортного комплекса Челябинской области по различным группам в 2012–2017 гг., млн руб.

Группировка организаций	Период					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Итого по организациям, входящим в курортный фонд области	1 303	1 264	1 169	1 185	1 168	1 238
Итого по организациям, дополняющим комплекс области	339	516	506	560	545	572
Всего по рассматриваемым санаторно-курортным организациям области	1 642	1 780	1 675	1 745	1 714	1 811
Доля организаций, входящих в курортный фонд области, %	79,4	70,9	69,8	67,9	68.2	68.4
Всего по санаторно-курортным организациям области	2 155	2 074	2 022	2 096	2 086	2 126
Доля организаций, входящих в курортный фонд области, в общих доходах по области, %	60,5	60,9	57,8	56,5	56.0	58.2
Доля рассматриваемых организаций в общих доходах по области, %	76,2	85,8	82,8	83,3	82.2	85.2

Источник: [5]

Изучение состояния санаторно-курортного комплекса Челябинской области на межрегиональном уровне по Уралу в 2006–2017 гг. показало, что соседние регионы области находятся примерно в таких же экономико-географических условиях, однако в каждом регионе политика в области санаторно-курортной деятельности отличается (табл. 5–7).

В 2006–2009 гг. число размещенных в организациях санаторно-курортного комплекса Республики Башкортостан было сопоставимо с числом размещенных в других регионах Урала, но начиная с 2010 г. оно уже превышает совокупное число размещенных в комплексах Свердловской, Курганской и Оренбургской областей (табл. 6). Сегодня санаторно-курортный комплекс Республики Башкортостан развивается наиболее интенсивно, региональная политика отличается государственной поддержкой его развития, подкрепляется долгосрочной инвестиционной программой, обеспечивая эффективное управление институциональными и финансовыми рисками.

Если во всех регионах Урала после изменения в 2008–2009 гг. системы государственного финансирования санаторно-курортного лечения наблюдалось падение числа размещенных и доходов (в некоторых организациях Челябинской области — на 100% [5]), то санаторно-курортный комплекс Республики Башкортостан продемонстрировал уверенные темпы роста своих доходов: по сравнению с докризисным 2008 г. прирост доходов в 2015–2017 г. составил более 64% (табл. 5). Развитие регионального рынка санаторно-курортных услуг Республика Башкортостан обеспечивает за счет эффективного государственного регулирования.

Таким образом, эффективное регулирование государством рынка услуг играет важную роль

Таблица 4

Показатели состояния санаторно-курортного комплекса Челябинской области в 2002-2017 гг.

Годы	Показатели санаторно-курортного комплекса региона				
	Число организаций	Число мест	Число размещенных	Доходы организаций, тыс. руб.	Индекс цен на услуги, %
2002	77	10 574	132 461	-	134,7
2003	72	12 363	133 593	988 911,9	-
2004	70	11 458	153 929	1 179 152,7	-
2005	69	11 313	152 704	1 329 018,5	111,2
2006	63	10 315	162 504	1 596 821,2	-
2007	59	9 729	155 299	1 728 545,3	-
2008	54	8 670	147 690	1 789 009,4	-
2009	53	8 959	174 170	1 973 126,8	-
2010	52	9 506	153 618	1 775 668,1	105,4
2011	58	10 050	167 271	2 044 141,6	109,0
2012	56	9 866	166 872	2 155 443,1	105,9
2013	53	9 272	154 723	2 073 766,2	105,7
2014	51	8 680	146 030	2 022 486,6	107,6
2015	47	8 278	136 744	2 096 147,3	114,4
2016	48	8 472	141 112	2 085 534.2	106.2
2017	46	8 125	139 258	2 125 605.4	108.1

Источник: [5]

Таблица 5

Валовой доход санаторно-курортных комплексов Урала в 2006–2017 гг., тыс. руб.

Годы	Годовые доходы, тыс. руб.			
	Республика Башкортостан	Свердловская область	Курганская область	Оренбургская область
2006	2 039 801,6	1 503 715,6	165 383,0	349 354,3
2007	2 237 798,2	1 761 331,2	216 835,1	488 029,0
2008	3 171 918,3	2 281 927,6	273 037,7	641 139,8
2009	3 208 158,8	1 758 837,9	238 901,9	665 675,3
2010	3 521 419,3	1 767 363,0	299 971,1	660 827,9
2011	3 823 428,7	1 951 306,1	406 092,9	668 042,4
2012	4 183 085,7	2 233 682,2	477 320,0	732 657,9
2013	4 554 664,2	2 493 379,9	513 485,9	816 832,2
2014	4 922 499,3	2 467 961,8	578 435,0	723 169,0
2015	5 212 231,9	2 438 743,3	641 484,8	716 807,7
2016	5 528 453.1	2 425 653.2	625 586.5	705 256.1
2017	6 025 211.3	2 526 125.9	678 254.6	695 897.5

Источник: [5]

Таблица 6

Количество размещенных в организациях санаторно-курортных комплексов Урала в 2006–2017 гг.

Годы	Число размещенных, человек			
	Республика Башкортостан	Свердловская область	Курганская область	Оренбургская область
2006	224 748	184 986	38 971	48 328
2007	242 675	188 506	40 149	66 835
2008	254 795	204 304	42 678	57 442
2009	229 998	143 887	40 684	53 059
2010	227 274	131 450	37 332	54 498
2011	237 582	130 244	39 296	49 915
2012	240 095	132 162	40 192	48 468
2013	255 664	136 857	41 983	49 389
2014	244 815	134 970	42 168	50 619
2015	229 657	121 816	42 666	41 181
2016	248 604	115 256	41 295	40 259
2017	250 124	119 280	42 789	40 058

Источник: [5]

Таблица 7

Средняя стоимость санаторно-курортного обслуживания в регионах Урала в 2006–2017 гг.

Годы	Средняя стоимость обслуживания, руб. на 1 человека				
	Челябинская область	Республика Башкортостан	Свердловская область	Курганская область	Оренбургская область
2006	9 826	9 076	8 129	4 244	7 229
2007	11 130	9 221	9 344	5 401	7 302
2008	12 113	12 449	11 169	6 398	11 162
2009	11 329	13 949	12 224	5 872	12 546
2010	11 559	15 494	13 445	8 035	12 126
2011	12 221	16 093	14 982	10 334	13 384
2012	12 917	17 423	16 901	11 876	15 116
2013	13 403	17 815	18 219	12 231	16 539
2014	13 850	20 107	18 285	13 717	14 287
2015	15 329	22 696	20 020	15 035	17 406
2016	15 864	21 264	19 567	15 125	16 584
2017	15 957	21 891	19 864	15 608	17 963

Источник: расчеты авторов

в обеспечении воспроизводства трудовых ресурсов в условиях интенсификации трудовой деятельности и перехода к новым технологическим укладам. При этом ключевое значение приобретает санаторно-курортная деятельность, акцент в развитии которой приходится на российские регионы. Исследование состояния и перспектив санаторно-курортной деятельности и оздоровления населения в Уральском регионе в 2002–2017 гг. выявило ряд тенденций и особенностей развития:

1. Переход функций государственного регулирования рынка санаторно-курортных услуг в 2008–2009 гг. от Фонда социального страхования РФ к органам Министерства здравоохранения РФ пока не обеспечил существенного развития отрасли. Сокращение госзаказа на санаторно-курортное лечение и высокая социально-экономическая дифференциация населения привели к усилению перехода организаций санаторно-курортной сферы в плоскость платных услуг, что повысило риски и значимость регионального регулирования отрасли.

2. Недостаточность координации и ослабление ведомственной вертикали в управлении санаторно-курортными комплексами ведет к стагнации санаторно-курортной сферы как специфической отрасли экономики. Нарушение преемственности в кадровой политике, обусловленной чередой банкротств и сменой собственников, объективно препятствует эффективному использованию накопленного уникального опыта развития санаторно-курортной деятельности.

3. Отмеченные тенденции обусловливают нарастание институциональных и финансовых рисков современных санаторно-курортных комплексов, для управления которыми требуется эффективное государственное регулирование, акцент в котором смещается в сторону регионов.

РИСК

Библиографический список:

1. Асланов Д.И. Системные представления о здоровье как основном компоненте человеческого капитала // Фундаментальные исследования. — 2011. — № 12–1. — С. 202–206.

2. Валигурская Е.С. Санаторно-курортные учреждения, расположенные на территории Российской Федерации. Выпуск 2 / Е.С. Валигурская, Л.И. Сиземова, Т.В. Васильева, Л.Г. Кушакова // Приложение к журналу «Вестник государственного социального страхования». — 2002. — № 3 (15). — 94 с.

3. Дерябин А.В., Дерябина А.В. Факторы риска снижения доходов городского санаторно-курортного предприятия / А.В. Дерябин, А.В. Дерябина // Перспективы инновационного развития современных организаций: Межвуз. сб. науч. тр. — Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2010. — С. 187–192.

4. Криворучко В.И. Санаторно-курортная сфера: расширение функциональной роли в социально-экономическом развитии: Монография / В.И. Криворучко, В.Р. Иванченко, Б.Т. Ковеза. — Сочи: 2015. — 158 с.

5. Неплюев А.А., Меньщиков А.А. Курорты Южного Урала / А.А. Неплюев, А.А. Меньщиков. — Челябинск: ОГУП «Челябинсккурорт», 1994. — 24 с.

6. Об утверждении Концепции развития здравоохранения Челябинской области до 2020 года: Распоряжение Правительства Челябинской области от 31.10.2013 № 296-рп (ред. от 02.10.2015).

7. A Practical Guide to Tourist Destination Management. — Madrid: WTO, 2007.

8. Всероссийская система данных о компаниях и бизнесе [Электронный ресурс]. URL: https://zachestnyibiznes.ru.

9. Центральная база статистических данных / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http:// cbsd.gks.ru//.

Проблемы и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации

Н.П. Модебадзе,
д. э. н., профессор, профессор кафедры «Экономика АПК», ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова» (Нальчик)

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы развития сельскохозяйственной кооперации в России. Приведена динамика численности сельскохозяйственных кооперативов, структура сельскохозяйственной потребительской кооперации по видам кооперативов и их распределение по регионам России. Дан анализ факторов, сдерживающих развитие сельскохозяйственной кооперации: экономических, организационно-психологических, правовых, коммуникационных, факторов государственной поддержки.
Ключевые слова: сельскохозяйственные потребительские и производственные кооперативы, социальная направленность деятельности, правовое и информационное обеспечение.

Abstract: the article deals with the development of agricultural cooperation in Russia. The dynamics of the number of agricultural cooperatives, the structure of agricultural consumer cooperation by type of cooperatives and their distribution in the regions of Russia. The analysis of the factors constraining the development of agricultural cooperation: economic, organizational, psychological, legal, communication, factors of state support is given.
Keywords: agricultural consumer and production cooperatives, social orientation of activity, legal and information support.

Повышение эффективности развития сельского хозяйства предполагает использование современных форм хозяйствования, к одной из которых относится сельскохозяйственная кооперация. Эта форма организации сельскохозяйственного труда необходима, наряду с крупными и другими мелкими и средними формами хозяйствования. Они дополняют друг друга и формируют стабильно функционирующую систему сельскохозяйственного производства. Если крупные хозяйства экономически более эффективны, то малые формы необходимы обществу для поддержания стабильности. Необходимо находить такие пути развития сельского хозяйства, в условиях которых имели возможность развиваться малые и средние формы предпринимательства и одновременно сохранялись преимущества осуществления сельскохозяйственной деятельности в крупных масштабах.

За последние пять лет число сельскохозяйственных кооперативов неуклонно сокращается (табл. 1).

Данные приведенной таблицы демонстрируют динамику числа сельскохозяйственных кооперативов. Наиболее распространены в РФ сельскохозяйственные производственные кооперативы. До 2014 года наблюдалась тенденция снижения их количества. В последующие два года их количество возросло до 8405 в 2016 году.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы демонстрируют худшую динамику — за последние пять лет их количество снизилось на 1475. При этом процент работающих кооперативов повысился с 62,6% до 64,3%. Абсолютное снижение количества работающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов составило 866.

Тенденция снижения числа СПК (сельскохозяйственных производственных кооперативов) объясняется тем, что согласно сложившейся классификации они не относятся к малым формам хозяйствования на селе. Такой статус сохраняется даже в том случае, если они отвечают критериям субъектов малого предпринимательства. В такой ситуации СПК лишаются возможности пользоваться определенным льготным режимом, который предусмотрен для малых форм хозяйствования на селе. На СПК распространяется право на те же формы государственной поддержки, что и сельскохозяйственные организации других организационно-правовых форм. Однако в силу своей специфики СПК более сложно осуществлять хозяйственную деятельность, чем другим организационным формам. Кроме того, большая часть СПК работает на арендованной земле. Довольно

Таблица 1

Число сельскохозяйственных кооперативов в РФ по состоянию на 1.01.2017 г.*

	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК)	10319	9076	8151	8313	8405
Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (СПоК)	7314	6820	6429	6293	5839
Работающие (СПоК)	4016	4027	3795	3491	3750

* Источник: Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/

часто происходит хищническое присвоение отдельными лицами имущества СПК. Это осуществляется путем умышленного банкротства, рейдерских захватов, незаконного преобразования в различного рода акционерные общества. В итоге члены СПК лишаются своих имущественных паев, земли, остаются без работы.

Число сельскохозяйственных потребительских кооперативов в 2016 году составило 5839. В системе потребительской кооперации функционируют перерабатывающие, обслуживающие, сбытовые, снабженческие и кредитные кооперативы (табл. 2).

Как свидетельствуют данные таблицы небольшой удельный вес в системе сельскохозяйственной потребительской кооперации, занимают кредитные кооперативы, как по количеству, так и по численности членов.

В 2016 году сельскохозяйственными потребительскими кооперативами было отгружено товаров, выполнено услуг и работ на сумму 22,8 млрд рублей. Из них наибольший объем приходится на снабженческие кооперативы — 12,6 млрд рублей. Далее следуют перерабатывающие кооперативы — 5,1 млрд рублей, кредитные — 2,8 млрд рублей, сбытовые — 2,3 млрд рублей.

Характеризуя распределение сельскохозяйственных кооперативов по регионам, отметим их общую тенденцию снижения (табл. 3).

Общее сокращение количества сельскохозяйственных производственных кооперативов объясняется их низкой инвестиционной привлекательностью для потенциальных инвесторов. В то же время необходимые средства для развития этих видов сельскохозяйственных кооперативов у населения отсутствуют. Позиция потенциальных инвесторов отчасти обусловлена демократическим принципом управления, предполагающим наличие одного голоса у каждого члена кооператива.

В такой ситуации инвестор не имеет возможности определять производственную и иную хозяйственную деятельность данного кооператива. Этим объясняется смена организационно-правовой формы на общества с ограниченной ответственностью или акционерные общества. Снижает инвестиционную привлекательность и социальная направленность деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Кроме того, многие из них работают на арендованной земле, а не на собственной. Исключением по данной позиции является Северо-Кавказский Федеральный округ. Здесь кооперативы остаются основной формой хозяйствования. В частности в Республике Северная Осетия-Алания на их долю приходится 71,4%, Республике Дагестан — 66%.

Что касается сельскохозяйственных потребительских кооперативов, то картина здесь следующая (табл. 4).

Развитие сельскохозяйственной кооперации в Российской Федерации регулируется рядом

Таблица 2

Структура сельскохозяйственной потребительской кооперации в 2016 году*

	Всего	Сельскохозяйственные потребительские кооперативы					
		Перерабатывающие	Кредитные	Снабженческие	Сбытовые	Обслуживающие	Прочие
Количество	5839	1032	1381	425	985	813	1203
Доля, в %	100,0	17,7	23,7	7,3	16,9	14,0	20,6
Численность членов СПК, тыс. чел.	392,4	22,7	289,9	15,4	30,8	13,6	20
Доля, в %	100,0	5,8	73,9	4,0	7,9	3,5	5,1

* Источник: Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/

Таблица 3

Доля сельскохозяйственных производственных кооперативов в общей численности сельскохозяйственных организаций, %*

Федеральные округа	Годы					
	2003	2005	2012	2013	2014	2016
Российская Федерация	50,4	45,3	25,4	24,2	23,0	22,2
Центральный	51,0	45,2	24,6	22,0	20,6	19,7
Северо-Западный	47,7	47,9	30,9	29,3	28,5	26,8
Южный	41,5	39,9	19,1	15,4	16,8	16,4
Северо-Кавказский	–	–	38,8	39,5	43,6	45,4
Приволжский	58,9	51,9	25,0	23,6	21,1	20,3
Уральский	41,2	36,6	19,4	18,7	15,1	13,8
Сибирский	44,0	37,4	22,5	22,0	20,2	18,9
Дальневосточный	50,1	49,2	37,0	36,5	37,1	31,2

* Источник: Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/

Таблица 4

Число сельскохозяйственных потребительских кооперативов*

	Потребительские кооперативы						Итого
	Перерабатывающие	Обслуживающие	Сбытовые	Снабженческие	Кредитные	Прочие	
Северо-Кавказский федеральный округ	90	41	44	9	102	192	478
Республика Дагестан	45	17	9	1	18	114	204
Республика Ингушетия	8	3	1	1	9	7	29
Кабардино-Балкарская Республика	4	3	3	—	33	4	47
Карачаево-Черкесская Республика	5	2	3	2	16	29	57
Республика Северная Осетия — Алания	18	4	17	1	2	12	54
Чеченская Республика	4	5	—	1	2	17	29
Ставропольский край	6	7	11	3	22	9	58

* Источник: Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/

законов. Это Закон РФ «О потребительской кооперации в Российской Федерации», Федеральный закон «О производственных кооперативах», Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации». Эти законы, объединенные Гражданским кодексом Российской Федерации, выделяют производственные и потребительские кооперативы. Государство уделяет большое внимание развитию сельскохозяйственной кооперации и осуществляет финансовую и иную поддержку вновь создающимся и уже функционирующим кооперативам. Предполагается увеличить поддержку сельскохозяйственных кооперативов ежегодно до 1,5 млрд рублей на период 2017–2020 годов. Уделяется большое внимание созданию кооперативов в регионах. На период 2016–2017 годов были доведены регионам задания по созданию сельскохозяйственных кооперативов с учетом региональной специфики. В отмеченный период их число должно было возрасти на 1500. Несмотря на все предпринимаемые меры, в системе сельскохозяйственной кооперации существует много проблем. Это недостаточность государственной поддержки, финансовых и кредитных ресурсов, несовершенство законодательства и многое другое.

В области надлежащего правового обеспечения развития сельскохозяйственных кооперативов важнейшей проблематикой остаются недостатки гражданского законодательства. Дело в том, что указанные выше законы, за исключением Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации» не регулируют правовой статус сельскохозяйственных кооперативов. В частности, Гражданский Кодекс РФ относит производственные кооперативы к коммерческим организациям, потребительски относит к некоммерческим. При этом согласно ГК РФ сельскохозяйственный кооператив не рассматривается как самостоятельная форма юридических лиц. Многие исследователи отмечают, что ввиду ряда особенностей, сельскохозяйственные кооперативы не могут относиться к существующей классификации юридических лиц, что предполагает их обособление. Для сельскохозяйственных кооперативов деление на коммерческие и некоммерческие в достаточной степени условно. Дело в том, что цели создания схожи, как у сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПК), так и у сельскохозяйственных производственных кооперативов (СПрК). Содержание этих целей состоит в удовлетворении материальных и иных потребностей членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Они также могут осуществлять предпринимательскую деятельность и распоряжаться (распределять) доходы. Рассматриваемый вопрос остается дискуссионным. Однако большинство исследователей приходят к пониманию того, что в законодательных понятиях (определениях) сельскохозяйственных потребительских и сельскохозяйственных производственных кооперативов отсутствуют признаки, которые позволили бы подразделить их на коммерческие и некоммерческие организации. Вследствие этого возникает определенное противоречие между положениями Гражданского Кодекса РФ и Федерального Закона «О сельскохозяйственной кооперации» в той их части, которая касается целей создания сельскохозяйственного кооператива.

Анализируя причины сокращения числа сельскохозяйственных кооперативов, исследователи в качестве основной называют существующее недоверие сельскохозяйственных товаропроизводителей друг к другу. Данное обстоятельство является серьезным препятствием их объединения в кооператив. В то же время залогом успешного функционирования сельскохозяйственных кооперативов, залогом крепкого сотрудничества выступает именно доверие и заинтересованность. Необходимо отметить, что в противовес кооперативам растет количество коммерческих юридических лиц, формирующихся в других организационно-правовых формах. Эти структуры стремятся

только к получению прибыли и к снижению закупочных цен у сельскохозяйственных товаропроизводителей. Фактически их деятельность заключается в перепродаже сельскохозяйственной продукции. Это крайне не выгодно сельхозпроизводителям, так как не имеют возможности самостоятельно осуществлять реализацию своей продукции. Выход из создавшейся ситуации состоит в создании сельскохозяйственных кооперативов, которые объединяют усилия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.

Главной целью сельскохозяйственной кооперации является удовлетворение потребностей членов кооператива, а также защита их интересов. Исходя из этого, исследователи говорят о преимуществах сельскохозяйственной кооперации в сравнении с другими организационно-правовыми формами предпринимательства. Кооператив считается более демократичной формой трудовой деятельности. В условиях такой организации объединение паевых взносов предоставляет возможность снижения затрат каждого члена кооператива в процессе совместной деятельности. Кроме того, это определенный мотивационный момент для неработающего сельского населения. Создание кооперативов сопровождается созданием стабильных рабочих мест. Помимо всего прочего происходит наполнение внутреннего рынка экологически чистой натуральной продукцией, которая пользуется повышенным спросом.

Государство, осознавая многие преимущества сельскохозяйственной кооперации, разрабатывает и реализует на практике различные меры поддержки сельскохозяйственных кооперативов. К мерам такой поддержки относятся льготы по земельному налогу и по НДС, по налогу на прибыль, по транспортному налогу и т. п. Кроме того, осуществляется реализация мероприятий государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы. В рамках указанной программы предусмотрен большой денежный и информационный вклад. В резолюции IV Всероссийского съезда сельскохозяйственных кооперативов отражены меры поддержки развития материально-технической базы, уменьшение вложенных собственных средств с 40% до 20%, увеличение грантовой поддержки сельскохозяйственных кооперативов. В то же время остается открытым вопрос о программах развития для сельскохозяйственных кооперативов. Они не в меньшей степени нуждаются в государственной поддержке.

Что же тормозит развитие сельскохозяйственной кооперации в современных условиях? Начнем с механизма грантовой поддержки. Для получения права на получение грантовой поддержки необходим реалистичный и грамотно составленный бизнес-план. Он должен отвечать определенным требованиям. Например, деятельность участника конкурса грантовой поддержки должна быть перспективной. Однако не все сельскохозяйственные работники обладают знаниями и навыками разработки таких планов, не могут определить перспективность своей деятельности. Довольно часто граждане организуют производство продукции и пытаются ее реализовать не имея полной информации о спросе на нее. Ситуацию усугубляет недостаточность материальных ресурсов, что формирует страх понести убытки. В совокупности вышеизложенное оказывает негативное влияние на процессе создания рабочего коллектива в форме сельскохозяйственного кооператива.

Еще одна причина, сдерживающая развитие сельскохозяйственной кооперации — это слабое информирование граждан о преимуществах сельскохозяйственных кооперативов, что порождает недопонимание выгодности и важности этой формы хозяйствования для развития АПК. В частности, бытует мнение, что малоимущим гражданам кооперация не нужна. Лицам, обладающим первоначальным капиталом, проще создать иное коммерческое юридическое лицо. В совокупности эти факторы формируют тенденцию снижения в успешности существующей системы сельскохозяйственной кооперации и спасение делать что-то новое.

Многие исследователи считают, что факторы, сдерживающие развитие сельскохозяйственной кооперации сводятся к сфере микроэкономики и социальной психологии сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Необходимо отметить, что воссоздание сельскохозяйственных кооперативов, которое началось в условиях рыночных реформ, происходило и происходит в ситуации отличной от той, которая была характерна для начала кооперативного движения европейских стран конца девятнадцатого — начала двадцатого века. И это несмотря на то, что проблемы, которые призван решать кооператив, остались абсолютно такими же. В описываемой исторической ситуации создание несколькими фермами, например, кооператива по переработке молока означало приобретение ручного сепаратора. Имущественный взнос при этом от каждого члена кооператива требовал всего лишь небольшого ограничения личного потребления. Это мог быть отказ от приобретения, к примеру, новой одежды. Исходя из такого размера паевого взноса, неудача в кооперативном проекте не грозила его участникам сколь-нибудь серьезными последствиями.

В странах Запада, где развитие кооперативов не было искусственно прервано, осуществлялись процессы накопления, капитализации прибыли и т. п. Поэтому создание современных высокотехнологичных производств протекало плавно,

как естественный процесс, который продолжается по сей день.

В современной России ситуация совершенно иная. В первую очередь отметим размер вложений, которыми требуется от каждого потенциального члена будущего кооператива. Фактически создание перерабатывающего, сбытового, обслуживающего ими иного кооператива требует от его потенциальных членов таких вложений, которые сопоставимы со всем их имуществом, а в отдельных случаях превышающих стоимость этого имущества. При этом, на средства по величине равные личному потреблению нескольких сельских семей, за один год невозможно приобрести практически ничего, что могло бы послужить «материальной базой» кооператива. Как альтернативный вариант можно рассмотреть использование банковского кредита. На первый взгляд это довольно таки приемлемый вариант, с учетом того, что ОАО «Россельхозбанк» заявляет, что готов кредитовать сельскохозяйственные кооперативы, выдавать кредиты и на инвестиционные цели. Однако привлечение такого кредита связано с целым рядом сложностей. Прежде всего, получение кредита оговаривается наличием сопоставимой залоговой базы. При этом никого не интересует, имеется ли такая залоговая база у членов кооператива. Далее, условия выдачи кредита ставит в зависимость от успеха проекта все экономическое будущее кооператива и его членов. В случае если проект не окупается, залогодатели лишаются всего.

Практика создания сельскохозяйственных кооперативов любых видов — по переработке, хранению, транспортировке, сбыту сельскохозяйственной продукции — свидетельствует, что практически не было случая, чтобы он был создан на основе материальной базы, сформированной за счет членов кооператива. То есть, за счет сельскохозяйственных товаропроизводителей вкладчику, как предписывает теория. Сельскохозяйственные кооперативы создаются, как правило, с минимальным паевым фондом, в несколько тысяч рублей. Это несоизмеримо с величиной тех активов, которые необходимы кооперативу в действительности. В такой ситуации большинство потенциальных кооперативов уповает на помощь государства.

Вопрос о кооперации в сельском хозяйстве в раннюю индустриальную эпоху в ряде случаев приравнивался к возможности физического выживания крестьянской семьи. Дело в том, что хозяйство вне кооператива могло не прокормить земледельца. Поэтому альтернативой кооперации была смерть. В современных условиях альтернативой кооперации выступает разорение сельскохозяйственного товаропроизводителя или же смена деятельности. Так, многие сельские жители работают в городе «вахтовым методом». Это охрана, строительство и т. п. Возможность смены деятельности снимает с бывшего сельскохозяйственного товаропроизводителя груз ответственности. Смена деятельности позволяет получать более или менее гарантированный доход, избавляется от необходимости принимать сложные решения. Поэтому совершенно нереальна ситуация, при которой несколько сельскохозяйственных товаропроизводителей рассуждали бы о том, что вне кооператива их хозяйства не могут быть рентабельны. Необходимо объединяться путем сложения денег и имущества для создания сбытового кооператива. Ситуация нереальна в силу того, что у них есть более привлекательная альтернатива. Она состоит в том, что ни перестают быть сельскохозяйственными товаропроизводителями. Это означает для владельца личного подсобного хозяйства поиск работы в городе. Руководитель сельскохозяйственной организации будет искать покупателя на землю, а может быть и на свое имущество. Описанная ситуация непосредственно затрагивает психологические мотивы поведения. Люди, прошедшие советскую школу сельскохозяйственной организации, с большой неохотой идут на объединение с «товарищами по несчастью». Такое нежелание объясняется тем, что в советское время деятельность сельскохозяйственных товаропроизводителей (впрочем, как и других) направлялась и регулировалась государством. В связи с этим у людей отсутствовал хоть какой-то опыт скоординированной совместной деятельности. До сих пор психология сельскохозяйственных товаропроизводителей такова, что все по-прежнему надеются, в первую очередь, на помощь государства. При этом никто не задумывается, насколько эта помощь была эффективной. Со временем, окончательно убедившись в отсутствии возможности получения поддержки государства, сельскохозяйственный товаропроизводитель в своей деятельности опирается на собственные силы и ресурсы. В личном опыте крестьянина не отражена осознанная необходимость объединения с соседями, к тому же, с составлением зафиксированных документально правил.

Выше изложенное не означает, что российский сельскохозяйственный товаропроизводитель вообще не способен к кооперации и, что кооператив в российской деревне не может эффективно функционировать. Практика опровергает такое суждение. В то же время необходимо понимать, что зачастую потенциальный кооператор не осознает, что решение проблемы низкой доходности хозяйства можно решить путем создания системы кооперативов. Кроме того, потенциальный кооператор не располагает (даже близко) необходимыми ресурсами. При этом формируется замкнутый круг. С одной стороны кооператив нужен, потому что фермер имеет малый доход. А, с другой стороны, для

создания кооператива необходимы немалые денежные ресурсы.

Осложняет процесс создания кооперативов и их функционирования отсутствие опыта координации совместной деятельности. Сознание фермера таково, что кооператив ему нужен для того, чтобы в урожайный год он забрал у него всю продукцию по хорошей цене. В неурожайный — фермер предпочел, чтобы его не беспокоили, так как свою продукцию он прекрасно реализует сам. Участник такого кооператива при этом не задумывается, как и за счет чего будет существовать такое объединение. Одна из причин такого поведения — это отсутствие опыта долгосрочной координации деятельности с равными себе. Эта координация может осуществляться в рамках «начальник–подчиненный» или с членами семьи.

Необходимо отметить еще одну организационно-психологическую проблему. Дело в том, что в России деятельность кооперативов регулируется по тем же направлениям, что и коммерческие организации. В то же время мотивация, мотивы поведения у их руководителей совершенно различные. Хозяин частного агросервисного предприятия, налаживая отношения с органами санитарного и ветеринарного контроля, пожарной охраны, технического надзора, налоговой инспекцией и т. п., в определенной степени рискует. Частный владелец вкладывает в дело личные денежные средства, свое время. Однако в обмен он надеется получить прибыль. В ином положении находится председатель сельскохозяйственного кооператива. Он решает те же вопросы, но единственным движущим мотивом для него является удовлетворение профессиональных амбиций. Дело в том, что заработную плату от членов кооператива он получать не будет до начала эффективной работы кооператива. Это может продлиться несколько лет. К тому же в российских условиях работа без оплаты воспринимается как подозрительная деятельность, а не как исполнение общественного долга. Такого рода занятие могут привлечь внимание налоговой и трудовой инспекции по подозрению наличия нелегальной заработной платы и нарушения руководителем прав работников.

Выявленные негативные тенденции развития сельскохозяйственной кооперации требуют принятия действенных мер по преодолению консервативной психологии селян, решению проблем законодательного характера, увеличению государственной поддержки, повышению эффективности аграрной политики в части развития кооперации на селе.

РИСК

Библиографический список:

1. Воронина Н.П. К вопросу о понятии и содержании модели правового регулирования создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2016. — № 2. — С. 3–7.

2. Захаров И.В. Почему население России слабо использует кооперативную форму организации? // Вопр. статистики. — 2003. — № 7. — С. 76–80.

3. Кирикуца Е.Г. Столкновение инерционных и глобальных экономических тенденций в российской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2016. — № 3. — С. 3–6.

4. Кривошей В.А., Ткач А.В. Потребительская кооперация в условиях санкций и эмбарго // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2015. — № 4. — С. 3–10.

5. Матчанова А.А. Преимущества и эффективность кооперации в сельском хозяйстве // Актуал. пробл. совр. науки. — 2012. — № 2. — С. 35–36.

С.С. Сариев,
аспирант, ФГБОУ ВПО Самарский государственный экономический университет

Теория поколений как основа интерактивного взаимодействия в социальных сетях для отраслей сферы услуг

Аннотация: в статье рассмотрены особенности применения теории поколений в процессе интерактивного взаимодействия с пользователями социальных сетей для отраслей сферы услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, теория поколений, социальные сети, интерактивное взаимодействие, социальный медиамаркетинг.

Abstract: the article considers the features of the Strauss-Howe generational theory in social media marketing.

Keywords: services, Strauss-Howe generational theory, social network, interactive interaction, social media marketing.

Важным фактором успешного развития предприятий сферы услуг является имидж компании. При росте конкуренции на рынке, предприятиям сферы услуг в продвижении необходимо развивать имидж и формировать лояльность и коммуникации с потребителем. Актуальность данной темы обусловлена необходимостью предприятий сферы услуг определять потребителя, его потребности и совершенствовать подход к коммуникации.

Автором была рассмотрена теория поколений, которая впервые была предложена американскими исследователями У. Штраусом и Н. Хоувом (теория Штрауса-Хоува) в 1991 году и описывает повторяющиеся исторические циклы через важнейшие события, формирующие ценности и взгляды людей. В настоящее время происходит процесс активного научного обсуждения высказанных авторами положений и поиск возможностей их практического использования. Теория обосновывает последовательную смену четырех типов поколений: «пророков», «странников», «героев» и «художников». Под поколением понимают общность людей, родившихся в определенный исторический период и являющихся носителями общих ценностей, сформированных под воздействием социальных, культурных, исторических и иных факторов. Ценности занимают центральное место в теории поколений. В теории Штрауса-Хоува было определено, что ценности формируются под воздействием конкретных общественных событий и оказывают влияние на поведение индивида и отдельных социальных групп.

Важным событием является появление интернета и феномена социальных сетей, поэтому теория поколений в наибольшей степени позволяет дифференцировать потребителей по их отношению к этому явлению.

В процессе исследования особенностей отраслей сферы услуг и интерактивного взаимодействия, были проведены исследования, которые подтвердили универсальный характер базовых положений.

Особенности интерактивного взаимодействия в сети Интернет включают в себя аспекты использования положений теории поколений. В число наиболее посещаемых Интернет-сайтов входят социальные сети, где во время регистрации пользователи заполняют профиль, в котором указываются все данные, включающие дату рождения, пол, интересы и т. д.

В таблице 1 указано количество зарегистрированных пользователей социальных сетей по данным на август 2018 года по всему миру и России.

Таблица 1

Количество подписчиков социальных сетей[1], тыс. чел.

Социальная сеть	Фейсбук	YouTube	Инстаграм	ВКонтакте	Одноклассники
Всего аккаунтов	2 196 000	1 900 000	890 000	480 000	200 000
Всего аккаунтов в России	6700	35 000	19 000	110 000	25 000
Доля российских пользователей %, к населению	4,5	23,4	12,7	73,8	16,7

По количеству зарегистрированных пользователей самыми популярным социальными сетями в мире являются: facebook.com (с числом подписчиков более 2,1 млрд), youtube.com (с числом подписчиков 1,9 млрд пользователей), Instagram.com (с числом подписчиков 1 млрд пользователей), в России популярным социальными сетями являются «ВКонтакте», «Одноклассники», «Инстаграм», «Фейсбук». Большое количество подписчиков социальных сетей позволяет исследовать их поведение в сети Интернет и определить их интерактивные особенности согласно теории поколений.

1 Составлено автором на основе данных сайтов: https://www.facebook.com, https://www.youtube.com, https://www.google.com, https://www.instagram.com, https://www.vk.com, https://www.ok.ru, https://www.target.my.com

Для исследования и определения интерактивного взаимодействия в социальных сетях используются методики кластерного анализа. Благодаря анализу потребителей, была определена популярность среди различных поколений тех или иных социальных сетей. На основе проведенного анализа, автором были распределены пользователи социальных сетей в соответствии с теорией поколений (рис. 1) [1].

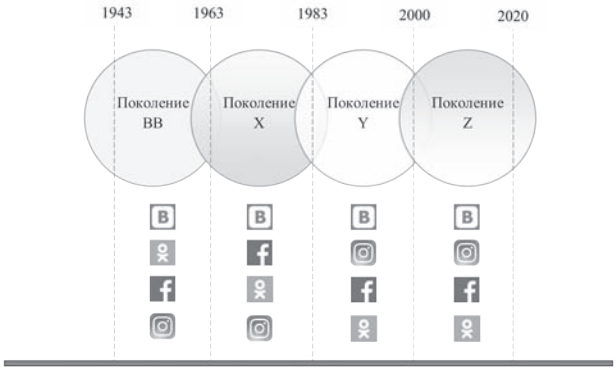


Рис. 1. Распределение пользователей социальных сетей в соответствии с теорией поколений

Важно отметить, что данное распределение предполагает трансграничность, совокупность которого выражается в наличии группы лиц, в пределах 20% от общего количества в поколении, которые не обладают явно выраженными характеристиками представителей поколений, а имеют черты смежных поколений [2, 3].

Согласно данному анализу было определено, что аудиторию пользователей «ВКонтакте» можно классифицировать как массовую, объединяющую людей из разных возрастных категорий и всех поколений. Данная социальная сеть является лидером на российском рынке и занимает первое место по посещаемости среди всех поколений. Однако, социальная сеть «Инстаграм», по данным анализа, имеет бóльшую долю среди поколений Y и Z (более молодой сегмент), в отличие от «Одноклассники», которое включает пользователей поколений ВВ и X. Социальная сеть «Фейсбук» равномерно распределяет аудиторию всех поколений и имеет рост общей численности пользователей социальной сети.

Нами был рассмотрено поведение потребителей в социальных сетях через показатель ER[2] (англ.: engagement rate — коэффициент вовлеченности) потребителей (формула 1) и рассчитан средний коэффициент вовлеченности пользователей (табл. 2). Он показывает отношение различного рода действий в социальных сетях к подписчикам страницы, при этом под действиями мы понимаем:

1. Отметки «Мне нравится» и «Поделиться»;

2. Комментарии подписчиков (в т. ч. их участие в обсуждениях и участие в заданных профилем активностях (конкурсы, активности, опросы и т. д.).

$$ER = \frac{L+C+Sh}{F} \times 100\%, \quad (1)$$

где L — количество отметок «Мне нравится» на соответствующей странице;
C — количество комментариев, оставленных подписчиком на соответствующей странице;
Sh — количество отметок «Поделиться» с соответствующей ссылкой;
F — общее количество подписчиков соответствующей страницы.

Из табл. 2 мы видим, что средний показатель вовлеченности пользователей зависит от действия и поколения подписчиков. Таким образом, можно сделать выводы о характеристике поведения участников, которые представлены в табл. 3.

Обратим внимание на особенности поведения пользователей, принадлежащих к различным поколениям. Так, поколение беби-бумеров, родившиеся до 1963 г. пропагандируют ценности коллективизма. В социальных сетях они преимущественно читают и реагируют на сообщения других пользователей. Поколение X предпочитает оставлять отзывы и задавать вопросы. Лица поколения Y являются наиболее активными пользователями. Они часто начинают дискуссию, задают вопросы, пишут отзывы и предпочитают реагировать на мнения других людей. Поколение Z занимает достаточно пассивную позицию с точки зрения сообщений, отдавая приоритет коротким комментариям, они менее активно реагируют на сообщения других пользователей, не вступают в обсуждения, однако способны на провокации.

Основываясь на теории поколений, предприятия сферы услуг могут выстраивать показатель ER с целевой аудиторией на основе знания потребностей, ценностей, предпочтений, формируя тем самым лояльность потребителей и повышая уровень конкурентоспособности предприятий сферы услуг.

Таким образом, предприятия сферы услуг могут оптимизировать свое присутствие в социальных сетях в зависимости от особенностей целевой аудитории:

1. Если предприятие определило сегмент поколения X как свою целевую аудиторию, в таком случае, для повышения показателей ER необходимо увеличивать количество публикаций, а общение представителя предприятий сферы услуг с потребителем лучше переносить сразу в личный диалог с пользователем.

2. Если представитель предприятия сферы услуг определил сегмент Y как целевую аудиторию, в таком случае, необходимо использовать

2 Ссылка на источник: https://popsters.us/blog/post/er-how-to-calculate-engagement-rate

Таблица 2

Средний коэффициент вовлеченности пользователей на 1 сентября 2018[3]

Действия пользователей	Поколение X, %	Поколение Y, %	Поколение Z, %
Отметки «Нравится»	0,10-0,50	0,50-0,90	0,90-1,50
Отметки «Поделиться публикацией»	0,50-1,50	0,30-1,20	0,20-0,10
Участие в обсуждениях	0,10-0,50	0,20-0,70	0,40-0,90
Обратная связь с профилем предприятия	0,09-0,15	0,10-0,50	0,30-0,90
Участие в активностях	0,01-0,50	0,03-0,65	0,03-0,75

Таблица 3

Характеристика поведения участников

Действия пользователей	Поколение X	Поколение Y	Поколение Z
Отметки «Нравится»	Используют редко	Используют регулярно	Используют регулярно
Отметки «Поделиться публикацией»	Используют регулярно	Используют регулярно	Используют редко
Участие в обсуждениях	Используют редко, предпочитают личное общение	Используют регулярно, предпочитают и личное, и публичное общение	Используют регулярно, предпочитают публичное общение
Обратная связь с профилем предприятия	Используют редко	Используют регулярно	Используют регулярно
Участие в активностях	Используют редко	Используют регулярно	Используют регулярно

все инструменты социальных сетей для повышения показателей ER.

3. В случае, с сегментом поколения Z — предприятиям сферы услуг необходимо повысить ER через инструменты, которые позволяют показать публичную активность среди пользователей и давать обратную связь.

РИСК

Библиографический список:

1. Асташова Ю.В. Теория поколений в маркетинге // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. — 2014. — № 1. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-pokoleniy-v-marketinge (дата обращения: 22.12.2017).

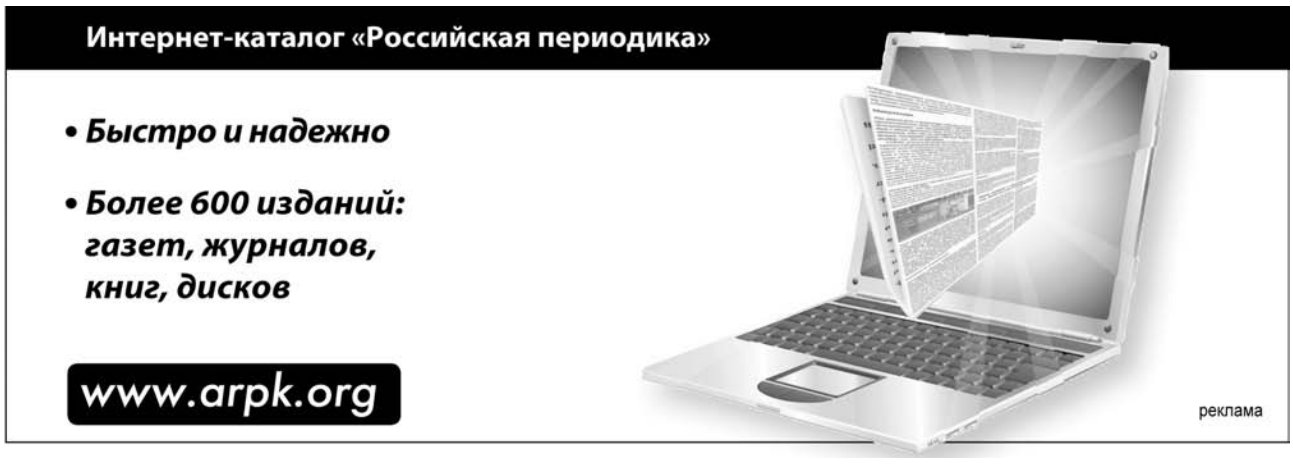
2. Долженкова М.И. Особенности ценностных приоритетов в сфере досуга в контексте теории поколений // Вестник ТГУ. — 2014. — № 11 (139). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-tsennostnyh-prioritetov-v-sfere-dosuga-v-kontekste-teorii-pokoleniy (дата обращения: 22.12.2017).

3. Исаева М.А. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува // Знание. Понимание. Умение. — 2011. — № 3. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/pokoleniya-krizisa-i-podema-v-teorii-v-shtrausa-i-n-houva (дата обращения: 22.12.2017).

4. Данные агенства «Sigma SMM». Режим доступа: http://www.sigma-smm.com.

5. Howe, Neil. Generations: The History of America's. 1992.

3 Составлено автором на основе данных агентства «Sigma SMM»: http://sigma-smm.com



Н.П. Тихомиров,
д. э. н., заведующий кафедрой математических методов в экономике, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

Т.М. Тихомирова,
д. э. н., профессор, кафедра математических методов в экономике, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

С.А. Лебедев,
к. э. н., директор образовательно-научного центра «Кибернетика», ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Методы оценки спроса на медицинские услуги и их ресурсного обеспечения в лечебных стационарах[1]

Аннотация: в статье рассмотрены подходы и методы решения проблем организации эффективной работы крупных медицинских стационаров на основе рационализации кадрового и материально-технологического обеспечения спроса на их услуги, определяемого с учетом закономерностей формирования ожидаемых потоков поступающих пациентов. Рассмотрены особенности оценки интенсивностей потоков пациентов, структурированных по признакам, характеризующих режим оказания медицинской помощи (экстренный или плановый), платежеспособность, вид заболевания, тяжесть и длительность лечения, с использованием методов имитационного моделирования.
Ключевые слова: поток пациентов, имитационное моделирование, нормативы обслуживания, ресурсы стационара, платежеспособность.

Abstract: the article considers approaches and methods, aimed at solving a problem of organizing an effective operation of large medical hospitals on the basis of optimization of the demand on services of personnel and technical aids procurement, which is determined by the patterns of the expected patients flow formation. It analyses the features of evaluation by simulation of the patients flow intensity, which are structured by criteria, that characterizes the mode of medical aid (emergency or planned), ability to pay, type of disease, severity and duration of treatment.
Keywords: flow of patients, simulation modeling, standards of service, hospital resources, solvency.

Организация эффективной работы крупных медицинских стационаров по диагностике и лечению широкого круга заболеваний на принципах самоокупаемости и доходности, в первую очередь, имеет своей целью снижение расходов и увеличение финансовых поступлений при реализации медицинских услуг. Достижение этой цели во многом связывается с рационализацией структуры коечных и параклических отделений, кадрового, финансового и ресурсного обеспечения процессов оказания медицинской помощи с учетом временных закономерностей формирования платежеспособного спроса на ее различные виды, в свою очередь обусловленных распределениями по категориям и тяжести заболеваний, размерам и формам оплаты лечения, его продолжительности поступающих в стационар пациентов [2, 4].

В этой связи повышение эффективности работы стационара в значительной степени зависит от достоверности и обоснованности ожидаемых оценок различных структурно-временных распределений потоков его пациентов. На их основе определяются, во-первых, состав и количество услуг, оказываемых стационаром в течение планового периода времени, и необходимые для этого ресурсы, а, во-вторых, — оцениваются объемы финансовых средств, поступающих в стационар в этот период. Эти показатели, в свою очередь, необходимы при обосновании мер по управлению ресурсным обеспечением стационара, включая формирование штата врачей, среднего медицинского и вспомогательного персонала, развития его материальной базы с учетом возможностей регулирования входных потоков пациентов и их движения между коечными и параклиническими отделениями при ограничениях на их емкость.

Структурно-временные ожидаемые распределения пациентов стационара в плановом периоде (например, за год) могут быть оценены по накопленной статистике их движения на входе и в рамках стационара за прошлые периоды времени. Имеющиеся статистические данные об этих потоках свидетельствуют, что их распределения являются достаточно устойчивыми, но специфическими, в том смысле, что они не соответствуют типовым вероятностным законам. В такой ситуации для определения ожидаемых распределений потоков пациентов целесообразно использовать методы имитационного исторического моделирования [3, 8]. Эти методы оказались достаточно эффективными при оценке загрузки лечебно-профилактических учреждений [6], интенсивности профессиональных осмотров и диспансеризации в амбулаториях [7]. В научной литературе также обсуждаются проблемы их использования при оценке загрузки медицинских учреждений более широкого профиля [1].

При известных распределениях потоков пациентов оценки ресурсного обеспечения оказываемых стационаром услуг могут быть получены на основе нормативных методов [5]. При этом в качестве нормативов в решении данных задач выступают виды и количества медицинской помощи с учетом размеров ее оплаты по разным классам заболеваний (нозологиям), нормы нагруз-

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, проект «Методология оценки потерь здоровья населения и эффективности систем здравоохранения в регионах Российской Федерации».

ки персонала, загрузки оборудования, стоимости оплаты труда и медицинских технологий и т. п. Нормативные методы используются и при оценке финансовых средств, поступивших за лечение пациентов [5].

При обосновании мер управления работой медицинских учреждений, имеющих своей целью рационализацию ресурсного обеспечения обслуживания их пациентов и повышение его эффективности, могут использоваться балансовые и оптимизационные модели [5]. Однако практическое применение по крайней мере оптимизационных моделей для решения проблем управления медицинскими стационарами затруднено, в первую очередь, вследствие сложности структур этих объектов и протекающих в них процессов, обусловленных значительным количеством выполняемых функций. В данной работе рассматриваются методы решения задач оценки спроса на услуги медицинских стационаров и необходимого для его удовлетворения ресурсного обеспечения на основе методов имитационного исторического моделирования и нормативных методов.

Имитация движения пациентов в стационаре осуществляется в рамках его функциональной структуры. Можно предположить, что такая структура образована системой коечных и параклинических отделений, а также отделений общего назначения. Коечные отделения представляют собой места длительного пребывания пациентов (не менее 1 дня). Лечение с длительностью менее 1 дня приравнивается к дню. Параклинические — предназначены для оказания необходимых текущих (кратковременных) медицинских услуг на протяжении всего периода лечения возможно с использованием специализированного оборудования. К отделениям общего назначения относятся кухни, столовые, склады и т. п.

Коечные отделения разделим по укрупненным видам медицинской помощи (реанимационные отделения и палаты интенсивной терапии — ОАРИТ, палаты для больных с урологическими, сердечно-сосудистыми заболеваниями и т. п.). Сами пациенты могут быть сгруппированы по способам поступления в стационар на плановые и экстренные и по формам (и размерам) оплаты их лечения — обязательное медицинское страхование (ОМС), добровольное медицинское страхование (ДМС), индивидуальная оплата, а также по классам заболеваний (нозологиям). В целях упрощения записей будем учитывать только две формы оплаты — ОМС и ДМС.

Целесообразность группировки пациентов по рассмотренным признакам предопределена тем, что от них в значительной степени зависят длительность и стоимость лечения, состав оказываемых медицинских услуг, и, следовательно, потребности в медицинских кадрах, оборудовании и т. п.

В результате общий поток входящих в стационар пациентов подразделяется на 4n составляющих, где n — общее количество классов заболеваний (нозологий), которым соответствуют выделенные коечные отделения (палаты).

В формализованном виде этот процесс можно представить системой соотношений (1):

$$\begin{cases} x^k(t) = \alpha_k \cdot x(t) \\ x_i^k(t) = p_i^k \cdot x^k(t) \end{cases} \quad (1),$$

где $x(t)$ — количество пациентов, поступающих в стационар в день t;

$x^k(t)$ — количество k-ой группы пациентов (плановые ОМС, плановые ДМС, экстренные ОМС, экстренные ДМС);

a^k и p_i^k — доли (вероятности) пациентов k-ой группы в общем потоке и с i-ым заболеванием соответственно;

$x_i^k(t)$ — количество пациентов k-ой группы, поступивших в i-ую палату (с i-ым заболеванием);

$$k = \overline{1,4}; i = \overline{1,n}.$$

Очевидно, что показатели α и p связаны соотношениями (2):

$$\sum_{k=1}^{4} \alpha_k = 1, \ldots \sum_{i=1}^{n} p_i^k = 1 \quad (2),$$

а количество пациентов, поступивших в день t в i-ую палату, определяется следующей суммой (3):

$$x_i(t) = \sum_{k=1}^{4} x_i^k(t) \quad (3).$$

Попав в стационар пациенты в период их лечения распределяются по дням их пребывания в палатах с учетом возможных переходов во внешнюю среду. Модель такого движения пациентов должна отражать баланс их межгрупповых переходов, который может быть построен по следующим правилам.

1. Сформируем выпускающие и принимающие группы пациентов в соответствие с индексами, характеризующими состояние пациента, отделения стационара, между которыми пациенты перемещаются с учетом их переходов во внешнюю среду, количества дней пребывания пациента в стационаре. Эти группы имеют одинаковую структуру. Их численности обозначим как $z_i^k(\tau)$, где i — индекс отделения (палаты) стационара или элемента внешней среды;

τ — количество дней пребывания пациента в стационаре;

t — день его прибытия в стационар;

$k = \overline{1,4}$ является индексом состояния пациента (способа поступления в стационар и формы оплаты).

Для определенности присвоим индекс i = 1ОАРИТ; индексы i = 2, …, n — выделенным коечным отделениям; индекс $i = n + 1$ соответствует «выписке» из стационара; $i = n + 2$ — «переводу» в другой стационар; $i = n + 3$ — «летальному исходу». Максимальное значение

τ положим равным 7. Это значение соответствует периоду пребывания в стационаре длительностью 7 и более дней.

2. Перемещения пациентов внутри стационара возможны только между ОАРИТ и лечебными палатами. При этом пациент может попасть в ОАРИТ сразу на входе в стационар или переведен туда в период пребывания в любом отделении стационара из-за осложнений.

3. Рассмотрим интервал времени (t, $t+1$). За этот период пациент может, оставаясь в «своем отделении», увеличить индекс τ на единицу, либо перейти из ОАРИТ в свое отделение, либо из своего отделения в ОАРИТ, опять же с увеличением индекса τ на единицу. При этом переходы пациентов из групп с индексами $i = n+1$, $n+2$, $n+3$ невозможны ни в какие другие группы.

Будем считать, что пациент регистрируется в «новом» отделении на следующий день после перехода. С учетом этого предположения выпускающие группы будут характеризовать структуру распределения пациентов в отделениях стационара в день t–1, а принимающие группы структуру их распределения в стационаре и «внешней среде» в день t.

4. Количество пациентов, переходящих между выделенными группами, обозначим $u_{ij}^k(\tau)$. Если переходы между группами отсутствуют, то эти показатели равны нулю.

Предположим, что интенсивности межгрупповых переходов зависят только от статуса пациента, определенного индексами k, i, τ.

Тогда на основании показателей $u_{ij}^k(\tau)$ может быть сформирована матрица вероятностей межгрупповых переходов Q, элементы которой оцениваются отношениями (4):

$$q_{ij}^k(\tau) = \frac{u_{ij}^k(\tau)}{z_i^k(\tau)} = \frac{\sum_t u_{ij}^k(t,\tau)}{\sum_t z_i^k(t,\tau)} \qquad (4),$$

где индекс t определяет день года, к которому относятся значения соответствующих показателей.

Заметим, что при используемых предположениях количество строк и столбцов в этой матрице равно $28n+3$.

5. На основании элементов $q_{ij}^k(\tau)$ и векторов-столбцов $\overline{z}(t-1)$ и $\overline{z}(t)$, характеризующих структуры распределения пациентов по отделениям стационара и учитываемым элементам внешней среды, а также вида вектора $\overline{y}(t) = \overline{x}^1(t), \overline{x}^2(t), \overline{x}^3(t), \overline{x}^4(t))$, отражающего распределение прибывших в стационар в день t пациентов по способам поступления в стационар, формам оплаты лечения и его структурным коечным отделениям, модель движения пациентов по этим отделениям и дням пребывания в стационаре с учетом их переходов во «внешнюю» среду может быть представлена выражением (5):

$$\bar{z}(t) = Q \cdot \bar{z}(t-1) + \bar{y}(t) \qquad (5),$$

где вектор, $\overline{y}(t) = \overline{x}^1(t), \overline{x}^2(t), \overline{x}^3(t), \overline{x}^4(t))$, $k = \overline{(1,4)}$, характеризует распределение пациентов k-ой группы по нозологиям и соответственно коечным отделениям. В векторах $\overline{z}(t-1)$ и $\overline{y}(t)$ элементы, соответствующие группам внешней среды тождественно равны нулю.

На основе этой модели при известных начальных условиях $\overline{z}(0)$— векторе распределения пациентов на день начала расчетов, и известных значениях элементов матрицы Q и векторах $\overline{y}(t)$, может быть оценена дневная загрузка отделений стационара на протяжении всего рассматриваемого периода, т. е. для $t = 1, 2, \ldots$. Например, количество пациентов в день t в i-ом отделении стационара будет определяться суммой (6):

$$z_i(t) = \sum_{k=1}^{4} \sum_{\tau=1}^{7} z_i^k(t-\tau) \qquad (6).$$

Для оценки загрузки коечных отделений по дням рассматриваемого периода в ходе имитационного эксперимента, таким образом, в качестве исходных данных должны быть заданы следующие показатели: $x(t)$ — количество прибывающих в стационар пациентов в день t; вектор $\overline{y}(t)$, характеризующий распределение по отделениям стационара находящихся в нем в день t пациентов; вероятности α_k, p_i^k, определяющие закономерности распределения пациентов на плановые, экстренные и по формам оплаты, а также по палатам стационара; вероятности $q_{ij}^k(\tau)$, определяющие закономерности движения пациентов между структурными элементами стационара с учетом их перехода во внешнюю среду.

При этом на плановый период значения $x(t)$ могут быть определены по результатам прогнозных исследований входящих потоков пациентов с использованием методов эконометрики [4]. Эти методы позволяют установить закономерности изменчивости числа входящих в стационар пациентов по годам, его периодам и дням недели.

Вероятности распределений входных потоков пациентов по лечебным палатам также могут быть оценены для всего планового периода или отдельных его участков на основе дневных данных о структуре входных потоков пациентов. Например, оценки вероятностей для всего периода определяются выражением (7):

$$\alpha_k = \frac{\sum_t x^k(t)}{\sum_t x(t)} \qquad (7).$$

Оценки этих вероятностей для конкретного дня недели r определяются выражением (8):

$$\alpha_k^r = \frac{\sum_t x^{kr}(t)}{\sum_t x^r(t)} \qquad (8),$$

где индекс t в данном случае характеризует порядковый номер недели.

Выбор между выражениями (7) и (8) зависит от особенностей изменчивости подневных вероятностей. Если этот процесс является стационар-

ным, то в целях упрощения эксперимента в расчетах на протяжении всего периода могут использоваться постоянные их значения, оцененные по выражению (7). При значительной изменчивости этих показателей по дням недели — значения, оцененные по выражению (8).

Аналогичным образом формируются оценки вероятностей p_i^k и $q_{ij}^k(\tau)$, отражающих закономерности распределения входных потоков пациентов по лечебным палатам и их перемещений в рамках структуры стационара.

Потоки и распределения пациентов по отделениям стационара в плановом периоде определяются в ходе имитационного эксперимента при заданных значениях входных потоков пациентов и всех вероятностей. Эксперимент может проводиться согласно следующим правилам. Для каждого пациента, начиная со дня его поступления в стационар, в соответствие с его статусом (экстренный или плановый, ОМС или ДМС) по известным вероятностям α_k и $p_i^k, k = \overline{1,4}$; $i = \overline{(1,n)}$, датчиком случайных чисел определяется принимающее его отделение. С учетом общего количества поступивших в день t пациентов $x(t)$ формируется их первичное распределение по лечебным отделениям, определяемое вектором $\overline{y}(t)$. Далее в соответствие с вероятностями $q_{ij}^k(\tau)$, $\tau = 1, 2, \ldots$, для каждого пациента, находящегося в стационаре, таким же способом последовательно определяются места его дальнейшего пребывания и общее количество пациентов в каждом из отделений в последующие дни $t + 1$, $t + 2$ и т. д.

Программная реализация рассмотренных моделей может быть выполнена в пакете Matlab. При этом для увеличения достоверности оценок распределений пациентов целесообразно проводить не менее 10^3 экспериментов и в качестве их окончательного результата использовать усредненные значения полученных данных [3, 8].

Модель движения пациентов была апробирована на агрегированной структуре коечных отделений лечебно-хирургического центра (ЛХЦ) им. Н.И. Пирогова с использованием данных 2016 г. Эта структура была сформирована на базе ОАРИТ, палат хирургических и терапевтических отделений. Пациенты разделялись на экстренных и плановых.

Полученные результаты в первую очередь свидетельствуют о значительной временной неравномерности поступающих и перемещающихся в рамках ЛХЦ среднедневных потоков пациентов. В частности, при общем количестве поступающих в ЛХЦ пациентов за 2016 г. свыше 31 тыс. человек, их среднедневное значение составило 86 человек, максимальное значение — 211 чел., а минимальное — 4 чел. В целом распределение входного потока пациентов близко к нормальному закону со среднеквадратическим отклонением в 50 человек и верхним 95% квантилем в 170 человек. При этом по месяцам года среднедневные значения поступающих пациентов от среднего числа за год отличались незначительно, в пределах 10 человек, исключение составили январь со значением этого показателя в 59 чел., октябрь (104 чел.) и ноябрь (115 чел.).

Экстренных пациентов было примерно в 8 раз меньше, чем плановых. Доли этих категорий составили 12% и 88% соответственно. При этом по категориям терапевтические и хирургические экстренные пациенты распределялись поровну, а среди плановых с долей в 62% преобладали хирургические пациенты. Более трети экстренных пациентов поступали в ОАРИТ.

Движение пациентов между коечными отделениями характеризовалось следующими особенностями. Основные перемещения имели место из ОАРИТ в коечные отделения. Ежедневно туда уходило от 83% до 97% пациентов и соответственно продолжали лечение в ОАРИТ от 17% до 3% пациентов. При этом период их пребывания в ОАРИТ ограничивался 1–4 днями.

Обратные потоки пациентов из выделенных коечных отделений в ОАРИТ составляли 1% от их числа в день перехода, за исключением хирургического отделения, из которого на 2-ой день пребывания в ОАРИТ уходило свыше 25% пациентов.

Примерно 80% пациентов находились в ЛХЦ менее 8 дней и около 98% — менее 22 дней.

Распределения подневных количеств пациентов в выделенных коечных отделениях в целом также соответствовали нормальному закону. Их параметры приведены в табл.1.

Полученные с учетом этих закономерностей результаты имитационного моделирования среднедневного числа пациентов в отделениях ЛХЦ по месяцам года приведены в табл. 2.

Таблица 1

Параметры нормальных законов распределений подневного числа пациентов в коечных отделениях ЛХЦ за 2016 г.

Коечное отделение	Среднее за день, чел.	Среднее квадратическое отклонение, чел.	95% квантиль, чел.
Терапевтическое	219	51	304
Хирургическое	267	65	374
ОАРИТ	27	11	46

Источник: рассчитано авторами

Таблица 2

Ожидаемое распределение среднедневного числа пациентов в отделениях ЛХЦ по месяцам

Период года	Значение показателя, человек		
	Терапевтическое отделение	Хирургическое отделение	Отделение реанимации и интенсивной терапии
Январь	130	159	17
Февраль	209	262	27
Март	202	263	30
Апрель	220	275	26
Май	197	233	22
Июнь	212	253	26
Июль	219	249	25
Август	184	237	21
Сентябрь	225	281	26
Октябрь	260	316	34
Ноябрь	288	342	35
Декабрь	256	315	33

Источник: рассчитано авторами

Среднеквадратические отклонения этих распределений составили 20–25% от приведенных в табл. 2 значений.

При этом распределение числа пациентов по дням недели в данных отделениях характеризуется практически одинаковыми закономерностями, за исключением ОАРИТ. В терапевтических и хирургических отделениях их число с понедельника до четверга растет, примерно на 10 человек в день, а к воскресенью снижается на 20–30% от уровня четверга. В ОАРИТ рост числа пациентов более чем в 2 раза наблюдается с понедельника по среду (с 15 до 37 чел.), а к воскресенью имеет место их плавное снижение примерно до 22 чел.

Подобные данные, полученные по расширенному перечню нозологий, с учетом нормативов занятости и лечения позволяют оценить по дням недели и месяцам года потребности в медицинских кадрах и вспомогательном персонале, а также в лекарственных средствах и медицинском оборудовании.

Результаты проведенных имитационных экспериментов по оценке потоков пациентов ЛХЦ им. Н.И. Пирогова свидетельствуют о достаточно высокой неравномерности их интенсивностей по дням недели и периодам года, что, в свою очередь, предопределяет неравномерную нагрузку на медицинский персонал и используемое для лечения оборудование. В такой ситуации повышение эффективности работы стационара может быть связано с установлением гибкого графика работы его медицинского персонала, привлечением на договорной основе в периоды пиковой нагрузки внештатных специалистов, допустимой корректировки использования по времени некоторых лечебных технологий и соответственно режимов загрузки оборудования (например, диагностического), перенаправлением пациентов в другие лечебные учреждения на временной или постоянной основе и реализацией некоторых других мер, обеспечивающих соответствие спроса на медицинские услуги стационара и располагаемых им ресурсов.

РИСК

Библиографический список:

1. Гулиев Я.И., Белышев Д.В., Михеев А.Е. Моделирование бизнес-процессов медицинской организации // Врач и информационные технологии. — 2017. — № 2. — С. 6–12.

2. Карпов О.Э., Субботин С.А., Шишканов Д.В., Здирук К.К. Стратегия обеспечения соответствия как основа концепции развития информационных технологий в медицинском учреждении // Вестник Национального медико-хирургического центра им. Н.И. Пирогова. — 2017. — № 3. — С. 3–8.

3. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Хамитов Э.М. Имитационные методы оценки эффективности участия во взаимном страховании // Экономика природопользования. — 2016. — № 6. — С. 4–17.

4. Тихомирова Т.М. Методы анализа состояния и потерь здоровья населения в регионах России. — М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2012. — 352 с.

5. Улумбекова Г.Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование «Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года». — М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010.— 592 с.

6. Хачумов В.М., Погодин С. В. Моделирование работы лечебного учреждения как системы массового обслуживания // Искусственный интеллект и принятие решений. — 2010. — №. 1. — С. 49–56.

7. Щербаков С.М., Теплякова Е.Д., Румянцев С.А., Василенок А.В. Имитационное моделирование в задачах управления медицинской организацией амбулаторного типа // Социальные аспекты здоровья населения. — 2017. — Т. 56. — №. 4. — С. 1–18.

8. Tikhomirov N., Tikhomirova T., Khamitov E., Ponomarev V. Models of assessment of the influence of insurance assets securitization on stability of mutual insurance societies // European Research Studies Journal. 2017. — Т. 20. — № 2. — С. 321–333.

Ю.Б. Винслав,
д. э. н., профессор, главный научный сотрудник, Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе

О системном видении механизма управления инновационным процессом в недропользовании

Аннотация: в статье обосновывается необходимость межотраслевого подхода к управлению инновационным процессом в сфере недропользования. В ходе аргументации авторской системной концепции разворачивается тезис о формировании и поддержании благоприятной внешней (макроуровневой) среды инновационного процесса. Показывается важность обеспечения непрерывности и последовательности в реализации этого процесса. Дается характеристика фактора сбалансированности потенциалов сфер науки, образования, производства как имеющего стратегическую значимость в организации инновационного процесса. Механизм управления последним рассматривается с учетом совокупности факторов, действующих на всех уровнях экономики, а также на стадиях создания, освоения и применения новшеств. Предлагается схема взаимодействия основных факторов, влияющих на инновационный процесс, а также ролевых функций взаимодействия отраслей в инновационной сфере.
Ключевые слова: минерально-сырьевой комплекс, инновационный процесс, технологическое развитие, факторы макроуровня, отраслевые факторы, факторы микроуровня.

Abstract: the author states need of interindustry approach to management of innovative process for the sphere of subsurface use. Preconditions of the offered conceptual approach are formulated. The thesis about formation and maintenance of the favorable external (macro-level) environment of innovative process reveals. Importance of ensuring continuity, the sequence in realization of innovative process is shown. The characteristic of a factor of balance of capacity of spheres of science, education, production as the innovative process having the strategic importance in the organization is given. The mechanism of management of innovative process is considered taking into account set of the factors operating at all levels of economy and also at stages of creation, development and application of innovations. The scheme of interaction of major factors of influence on innovative process and also role functions of interaction of branches is provided in the innovative sphere.
Keywords: mineral and raw complex, innovative process, technological development, macrolevel factors, branch factors, microlevel factors.

Проблема совершенствования промышленно-инновационной политики в сфере недропользования, обеспечения сбалансированности производства, науки и образования как фактора повышения инновационной активности неоднократно рассматривалась (как с отраслевых, так и межотраслевых позиций) на страницах «Российского экономического журнала». См. например: [7, 8, 9][1]. Актуализация указанной проблематики связана, во-первых, с требованием Указа Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (от 7 мая 2018 г. № 204), ориентирующего на решение прорывных задач инновационного развития, обеспечения международной конкурентоспособности бизнеса и наращивания доли промышленных организаций, осуществляющих технологические инновации до 50% общего количества предприятий промышленности. Во-вторых — с тем, что принятые на федеральном уровне в последние годы институциональные нормы регулирования экономики[2] в силу различных обстоятельств (рамочный характер документов, слабый учет специфики отдельных сфер, отсутствие ясных долговременных приоритетов развития, механизмов реализации) практически не повлияли на улучшение инновационной ситуации в минерально-сырьевом комплексе (МСК). Необходима разработка и принятие системных, взаимоувязанных на межотраслевом, отраслевом, корпоративном уровнях управления концептуально обоснованных решений по обеспечению ускоренного технологического (инновационного) развития МСК, устранение комплекса факторов, тормозящих инновационный процесс. См.: [4, 5].

Следует отметить, что именно для сложной, открытой и стратегически значимой системы МСК актуален межотраслевой подход к промышленно-инновационному регулированию. На уровне комплекса в целом особенно четко могут проявляться проблемы несбалансированного функционирования и развития научно-производственных потенциалов отдельных промышленных сфер, сложности налаживания необходимых кооперационных связей и обеспечения (в общегосударственных интересах, да и зачастую в интересах самого бизнеса) сопряженности стратегических векторов технологического развития. Важной задачей в связи с этим становится налаживание устойчивого функционирования интегрированных инновационно ориентированных технологических цепочек с участием организаций не только МСК, но и других промышленных отраслей. Инновационное развитие геологической отрасли стратегически должно нацеливаться на удовлетворение потребностей добывающих сырьевых сфер в новейших технологиях поиска и разведки полезных ископаемых. При этом достоверная информация о прогнозируемых и доказанных (пригодных для промышленной разработки) запасах минерального сырья позво-

1 Упомянутые публикации, как и настоящая статья, подготовлены в соответствии с государственным заданием Минобрнауки РФ № 26.8237.2017/БЧ от 27.01.2017 (Научный руководитель НИР — Ю.Б. Винслав).

2 Прежде всего к ним относятся федеральные законы «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (от 28 июня 2014 г., № 172-ФЗ) и «О промышленной политике в Российской Федерации» (от 31 декабря 2014 г., № 488-ФЗ). См.: [1, 2].

ляет добывающим и перерабатывающим предприятиям МСК формировать стратегические и текущие бизнес-планы, ориентированные на получение устойчивой результативности.

Формирование комплексной, взаимоувязанной по вертикали и горизонтали системы управления инновационной сферой МСК должно базироваться на реализации следующих основополагающих методологических положениях.

1. Формирование и поддержание благоприятной внешней среды инновационного развития предполагают, что на межотраслевом и отраслевом уровнях управления МСК проектируются и реализуются институциональные, финансовые и организационные механизмы, обеспечивающие необходимую целенаправленность, качество и результативность инновационного процесса (ИП) на предприятиях МСК. Соответствующие регулятивные нормы должны, *во-первых*, иметь многоуровневый и взаимоувязанный (по ступеням управления) характер, способствующий: а) учету транснационального (межгосударственного) фактора в реализации промышленно-инновационной системы МСК; б) созданию необходимых общесистемных (в рамках экономики в целом) условий для эффективного ведения ИП (как в части создания, так и в отношении коммерческого применения новшеств) в сфере недропользования; в) отражению особенностей функционирования отраслей МСК при принятии и реализации инновационных решений; г) формированию системообразующих для МСК корпоративных структур, имеющих общеотраслевую и/ или стратегическую значимость для экономики. Таким образом, регулятивная логика инновационных решений должна реализовываться по вертикали управления сферой недропользования.

Во-вторых, содержание отраслевых и межотраслевых регуляторов ИП в сфере МСК призвано учитывать горизонтальное взаимодействие соответствующих сфер экономики (секторов, видов экономической деятельности) и ее регионов. Актуальность межотраслевых, межрегиональных и межкорпоративных взаимодействий при разработке и реализации инновационных решений в рассматриваемой области безусловно возрастает. Так, в условиях экономических санкций в отношении импортных поставок нефтегазового оборудования крайне важным представляется взаимодействие геологической, нефтяной, приборостроительной и машиностроительной сфер в разработке собственных (российских) технологических новшеств.

В-третьих, обоснование и реализация макро- и мезоуровневых инновационных решений в контексте их увязки по вертикали и горизонтали управления МСК должны исходить из: а) непротиворечивости, соответствия проектируемых новшеств экономическим интересам взаимодействующих сфер; б) ориентированности новшеств на нейтрализацию тех угроз, которые сдерживают прогрессивное развитие конкретной сферы (со стороны смежных экономических подсистем); в) содействия потенциалу улучшения взаимодействия различных экономических сфер (отраслей, регионов) в части инноваций. Отсюда следует, что, во-первых, механизмы разработки стратегий, перспективных планов, программ проектов в области научно-технологического (инновационного) развития МСК должны предполагать наличие регламентированных процедур увязки соответствующих приоритетов, мероприятий, координационных действий межведомственного и межрегионального характера. Естественно, что эти действия должны проектироваться с учетом действительной комплексности решаемых инновационных задач и проблем.

Во-вторых, на каждом из уровней стратегического управления инновационным развитием в соответствующих документах должны предусматриваться (помимо мероприятий, касающихся активизации ИП непосредственно на этих уровнях — макро-, мезо-, микро-) «блоки» анализа и соответствующих действий, способствующих нейтрализации угроз инновационному развитию со стороны вышестоящей управленческой ступени и улучшению взаимодействия по решению инновационных проблем со смежными (по вертикали и горизонтали) экономическими подсистемами. Например, отраслевые стратегии научно-технологического развития должны содержать аналитику и проектные мероприятия: а) обеспечивающие экономическую заинтересованность группы отраслевых предприятий в инновациях, соответствующих решению макроуровневых (национальных) приоритетов модернизации экономики; б) создающие возможность эффективной реализации собственных экономических интересов отраслевого бизнеса в области инноваций, нейтрализации возможных угроз отраслевому научно-техническому развитию со стороны глобальных конкурентов и/или вышестоящей ступени государственного управления.

2. Постулат непрерывности инновационного развития актуален для всех уровней (макро-, мезо-, микро-) управления созданием и реализацией технологических новшеств в сфере МСК и предполагает противодействие застойным явлениям в сферах бизнеса и НИОКР. Промышленно-экономическая стагнация, постепенное разрушение (в силу недофинансирования, демографических причин) сложившихся и не потерявших актуальность научно-образовательных школ, отсутствие должного мониторинга индикаторов эффективности ИП — все это может обусловливать неоправданную с позиций конкурентоспособности дискретность ИП, затягивание с принятием инновационных решений. Вместо налаживания постоянно действующей, эволюцион-

ной по сути, системы стимулирования бизнеса к технологическим решениям более высокого поколения техники (с улучшением конструкторско-технологических параметров изделий, аппаратурных систем, комплексов) менеджмент того или иного уровня может (как это бывает и в отечественной практике) сначала упустить время, а потом объявлять поспешную компанию типа «догоним конкурента». Постепенность, последовательность ИП (стратегии) в МСК должна предполагать: а) четкое конкретное видение приоритетных направлений научно-технологического развития комплекса; б) мониторинг достигнутого уровня важнейших конструкторско-технологических и технико-экономических параметров тех классов, типов технических средств, которые отнесены к приоритетным для сферы недропользования; в) регулярный бенчмаркинг соответствующих параметров, достигнутых мировыми лидерами; г) систематическое обновление перспективных плановых (программных, целевых) рубежей (конструкторско-технологических параметров) в разрезе приоритетных направлений техники и НИОКР, пересмотр соответствующих целевых задач и ресурсных мероприятий в реализуемых стратегиях инновационного развития соответствующих отраслей.

Указанная непрерывность, динамика ИП отнюдь не исключает возможности «прорывных» научно-технологических решений. Следует, однако, исходить из того, что именно долговременное поддержание дееспособности сложившихся научно-технических школ, мониторинг их состояния — это именно те условия, которые способствуют действительно эффективным «прорывным» инновационным решениям. Последние также базируются на постоянно действующих (в приоритетных, прежде всего, направлениях инновационного развития) интегрированных научно-производственных цепочках с участием профильных НИИ, КБ, бизнес-структурах. Сохранение и развитие таких цепочек, создающих высокотехнологичные ценности — ключевая задача инновационного менеджмента всех уровней управления МСК.

3. Функциональная регламентация управления инновационным развитием МСК базируется на понимании необходимости реализации как общих (планирование, организация, стимулирование, контроль), так и более детализированных, конкретных (применительно к специфике отраслей, регионов, компаний) функций управления ИП. В любом случае проектируется целостный механизм стратегического управления ИП, учитывающий полную взаимоувязанную совокупность действий, декомпозирующих требования реализации общих функций управления инновационной сферой применительно к ее отдельным секторам, сегментам рынка. Данный механизм видится как сложная многофакторная система воздействия на ИП, включающая факторы: а) управленческого регулирования ИП, действующие на макро-, мезо- и на микроуровне экономики; б) реализующие полный цикл управленческого воздействия на ИП в виде элементов планирования, организации, стимулирования и контроля (естественно, что эти элементы детализируются, модифицируются применительно к специфике ступеней и звеньев управления инновациями); в) действующие на стадиях: создания; производственного освоения; коммерческого применения новшеств. Данный механизм может быть представлен формализованной (качественного типа) моделью, учитывающей девять укрупненных групп управленческих факторов, относящихся к трем уровням и трем стадиям ИП, влияющим на его эффективность (матрица 3х3).

4. Задача сбалансирования потенциалов сфер науки, образования и производства актуализирует значимость достижения на всех уровнях управления МСК таких конкурентных параметров развития отраслей комплекса, при которых обеспечивается не только заинтересованность соответствующих организаций в совместной деятельности, но также достигается реальная возможность плодотворного сотрудничества в интересах эффективного ведения ИП. Такая возможность (в долговременном плане) предполагает, что научно-образовательный потенциал МСК по своим важнейшим характеристикам (кадры, оборудование, научно-технический задел) должен не отставать от требований современного бизнеса, а — опережать эти требования, следуя в русле стратегических приоритетов развития сферы недропользования. Именно сбалансированность потенциалов указанных сфер позволяет налаживать устойчивое интеграционное взаимодействие организаций образования, науки, производства в интересах создания и применения технологических новшеств в МСК. И наоборот, если стратегические ориентиры развития бизнеса не сопрягаются с адекватными возможностями их научно-образовательного сопровождения (со стороны профильных НИИ, КБ, вузов), то производственный менеджмент вынужден закупать импортную технику (провоцируя тем самым технологическое отставание от мировых лидеров и повышенные затраты на сервисное обслуживание). Достижение и поддержание указанной сбалансированности должно быть постоянно в центре внимания аналитиков на межотраслевом и корпоративном уровнях управления МСК, прежде всего — в русле приоритетов технологического развития. Использовать для этого систему специальных индикаторов и механизмов регулирования, не допуская угрожающих стратегических разрывов в функционировании сфер науки, образования, производства в рассматриваемом комплексе. См.: [6, 10].

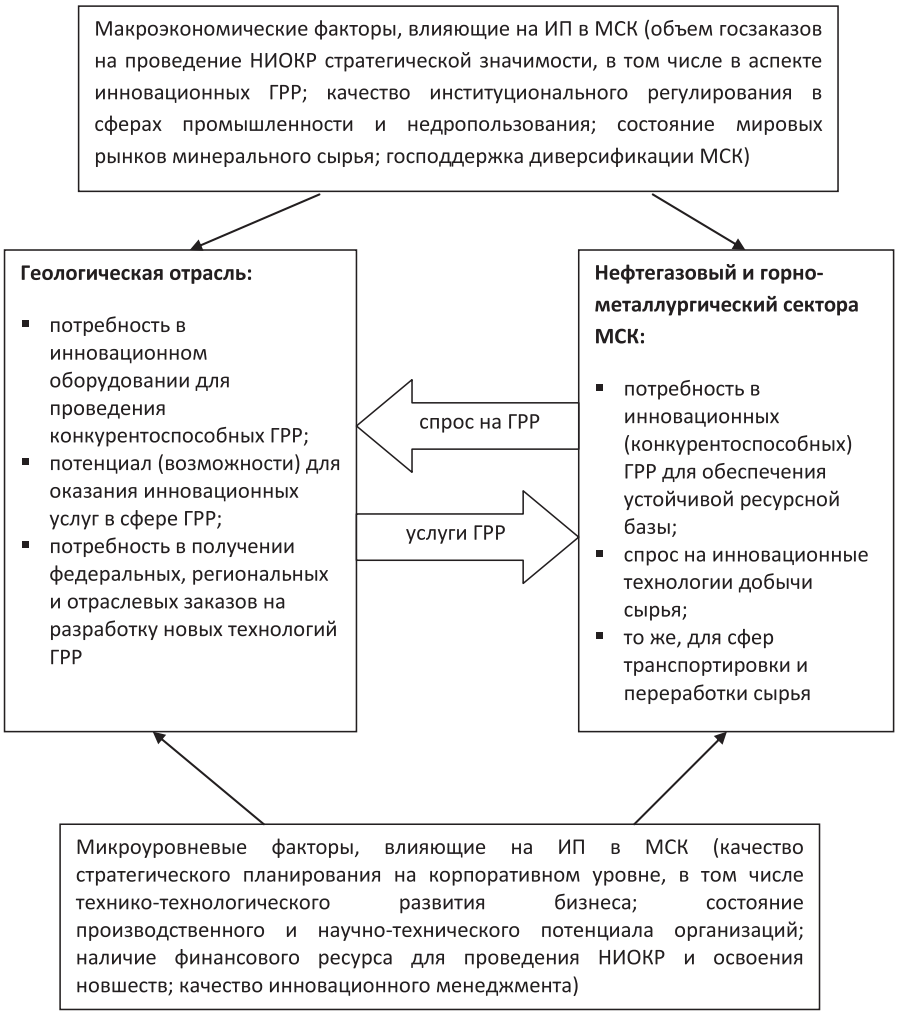


Рис. 1. Факторы влияния и ролевые функции взаимодействия отраслей МСК в инновационной сфере

Предложенная выше общесистемная факторная модель ИП в своих основных чертах сохраняет свою значимость для мезоуровня управления экономикой. В то же время практически каждая отраслевая сфера имеет свою специфику с точки зрения спроса и предложения инновационных продуктов, состава факторов ИП, роли макроуровня в его регулировании. Сфера недропользования в этом смысле уникальна в связи с множественностью и специфичностью видов экономической деятельности, ключевой ролью фундаментальных наук, стратегической значимостью для национальной экономики. Взаимодействие ключевых сфер МСК в аспекте технологических инноваций показано на рис. 1.

Из предложенной схемы можно сделать вывод о том, что одной из ключевых проблем рационализации ИП в сфере МСК является четкое разделение отраслевых функций по созданию технологических новшеств. В данном случае следует учитывать, что императивом управления является следующее: каждая отраслевая сфера должна специализироваться на своем деле, обладать соответствующими ресурсами и полномочиями, а также нести адекватную ответственность. Вытекающие отсюда рекомендации таковы.

1. Как нефтегазовый, так и горно-металлургический секторы МСК обязаны реализовывать собственные возможности (финансовые, производственные, кадровые) для проведения локальных (традиционных, рутинных) геологоразведочных работ (ГРР), обеспечивающих текущее функционирование бизнеса. При этом разработка технологических инноваций для собственных ГРР не должна быть, как правило, в зоне полномочий и функций отраслевого менеджмента (топ-менеджеров компаний указанного профиля). Однако определенная модернизация традиционных технологий проведения ГРР за счет собственных средств корпораций может быть оправданной.

2. Специализацию геологической отрасли в плане технологических новшеств надлежит сопрягать с проработкой фундаментальных и прикладных проблем, относящихся к созданию прорывных и/или существенно улучшающих наличные конструкторско-технологические параметры способов проведения ГРР, имеющих конкурентные преимущества по сравнению с мировыми аналогами [11]. При этом соответствующие инновационные проекты целесообразно финансировать с привлечением существенной доли

бюджетных ресурсов (60–70%), а также заинтересованных сырьевых компаний. Для освоения разработанных под эгидой и при участии геологической отрасли технологических новшеств по разведке запасов стратегически значимых видов минерального сырья следует прорабатывать различные варианты аккумулирования финансовых ресурсов.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ (последняя редакция) . — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/.

2. Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 № 488-ФЗ (последняя редакция). — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/.

3. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». — URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/.

4. Абдряшитова А.И., Лачинина Т.А., Чистяков М.С. Инновационный подход кластерно-сетевого взаимодействия в стратегии промышленного развития и реиндустриализации России // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. — № 1. — С. 141–154.

5. Бурмистрова Л.М., Проскурин В.К., Проскурин Б.В. Факторы торможения инновационного развития предприятий наукоемких отраслей промышленности // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. — № 4. — С. 117–124.

6. Винслав Ю.Б. К обеспечению сбалансированности образовательной, научной и промышленной сфер и их интеграции // Российский экономический журнал. 2017. — № 2. — С. 70–82.

7. Винслав Ю.Б., Лисов В.И., Лунькин А.Н. К эффективному управлению развитием минерально-сырьевого комплекса России: проблемы недропользования. — Российский экономический журнал. 2017. — № 3. — С. 37–60.

8. Винслав Ю.Б. Инновационная сфера: общесистемные и отраслевые аспекты, стратегические ориентиры управления. — Российский экономический журнал. 2017. — № 6.— С. 21–38.

9. Винслав Ю.Б., Лисов С.В. К формированию организационно-экономического механизма обеспечения интеграции производственной и научно-образовательной сфер // Российский экономический журнал. 2018. — № 1. — С 93–107.

10. Винслав Ю.Б., Косьянов В.А., Лисов В.И. Минерально-сырьевой комплекс: стратегические ориентиры инновационного развития // Горный журнал. 2018. — № 4. — С. 33–38

11. Лисов В.И. Время подъема инновационности геологической отрасли // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. 2014. — № 6. — С. 3–4.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

реклама

Заходите ;)

Э.А. Митина,
ассистент, кафедра маркетинга, торгового и таможенного дела, Институт экономика и управления (структурное подразделение), ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Стратегические направления развития рынка органической продукции в республике Крым

Аннотация: с целью повышения уровня компетенции и улучшения имиджа органического сектора Республики Крым были предложены стратегические направления развития рынка органической продукции в регионе.
Ключевые слова: рынок, органическая продукция, стратегические направления, Республика Крым, регион.

Abstract: in order to increase the level of competence and improve the image of the organic sector of the Republic of Crimea, strategic directions for the development of the organic products market in the region were proposed.
Keywords: market, organic products, strategic directions, the Republic of Crimea, region.

С целью повышения уровня компетенции и улучшения имиджа органического сектора Республики Крым, увеличения количества продаж и улучшения качества отечественной органической продукции на внешних и внутреннем рынках для удовлетворения растущего спроса на органическую продукцию, необходима систематизация взаимосвязанных стратегических приоритетов развития рынка органической сельскохозяйственной продукции [1], которые буду способствовать решению экологических проблем, вопросов занятости населения и повышения деловой активности, особенно в сельской местности не только на региональном и национальном уровнях.

Целью данной работы является разработка стратегических направлений развития рынка органической продукции в Республике Крым.

Несмотря на то, что 24 января 2018 г. только внесен в Государственную Думу законопроект об органическом сельском хозяйстве, на региональном уровне приняты программы по развитию сельского хозяйства в Воронежской, Ульяновской, Белгородской областях и Краснодарском крае [2]. В Республике Крым так же готовится программа поддержки экоземледелия, предусматривающая выделение эко-фермерам субсидий на покупку сельхозтехники и биологических средств защиты растений. Для создания благоприятной бизнес-среды и формирования доверия необходимо налаживание сотрудничества и партнерства между государственным сектором, бизнесом, общественными организациями и организациями по развитию региона [3]. На сегодняшний день в официальных федеральных источниках отсутствует статистика по органическому производству, торговле и потреблению в Республике Крым.

На рис. 1 представлены стратегические направления развития рынка органической сельскохозяйственной продукции в Республике Крым.

Рассмотрим более подробно каждое из стратегических направлений:

1. Правовое:

♦ разработка и эффективная имплементация органического законодательства в Российской Федерации, гармонизация регионального законодательства с государственным, учитывая государственную поддержку для развития органического производства и организации сбыта в регионе;

♦ создание и поддержка институционального развития административных органов власти в регионе по развитию органического сельскохозяйственного производства.

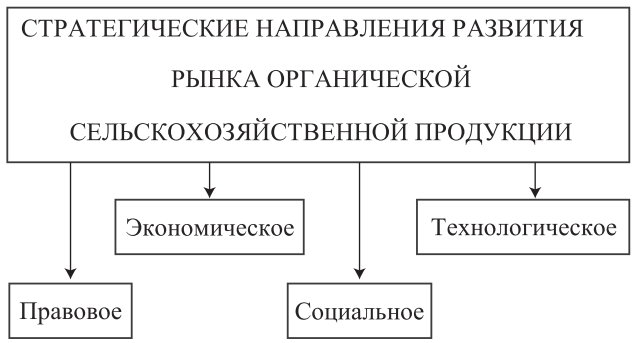


Рис. 1. Стратегические направления развития рынка органической сельскохозяйственной продукции

Источник: составлено автором

В табл. 1 представлены стратегические направления решения политических проблем в регионе.

Следует отметить, что решение политических проблем будет способствовать увеличению экспорта органической продукции в регионе; развитию регионального рынка органической продукции; повышению доверия потребителей к органической продукции; защите производителей органической продукции от нечестной конкуренции [4].

2. Экономическое:

♦ разработка и внедрение социально-экономических стимулов для развития регионального органического рынка, рост объемов и качества торговли органической продукции на внутреннем

Таблица 1

Стратегические направления решения политических проблем в регионе

Стратегические направления	Пути решения проблем
Разработка и эффективная имплементация органического законодательства в Российской Федерации, гармонизация регионального законодательства с государственным, учитывая государственную поддержку для развития органического производства и организации сбыта в регионе.	1. Разработать и принять подзаконные акты для эффективного функционирования органического законодательства в регионе (контроль и надзор, процедуры аккредитации, сертификации, маркировки и т. д.). 2. Урегулировать юридическим путем «пакет барьеров» развития органического рынка в Республике Крым: • определить и привести к функционированию административный орган, которому будут переданы полномочия государственного контроля и надзора в сфере органического сельскохозяйственного производства; • урегулировать вопрос маркировки и логотипа органической продукции, контроля и надзора; • определить «органические» зоны в регионе; • определить процедуру признания действующих органических производителей, сертифицированных в соответствии с международным органическим законодательством (сертификация/ оценка соответствия); • реализовать региональную программу государственной поддержки развития органического рынка в Республике Крым; • ввести действенные меры по защите термина «органический» и защиты прав потребителей органической продукции в регионе.
Создание и поддержка институционального развития административных органов власти в регионе по развитию органического сельскохозяйственного производства	1. Создать отдел по развитию органического производства и сбыта в Министерстве сельского хозяйства в Республике Крым и структуру, отвечающую за надзор в соответствии с органическим законодательством. 2. Назначить ответственное лицо за развитие органического сельского хозяйства в регионе. 3. Предоставить административную поддержку институциональному развитию ассоциаций производителей органической продукции на региональном уровне.

Источник: составлено автором

Таблица 2

Стратегические направления решения экономических проблем в регионе

Стратегические направления	Пути решения проблем
Разработка и внедрение социально-экономических стимулов для развития органического рынка региона.	1. Ввести экономические стимулы для содействия региональному органическому производству и развитию торговли органической продукцией в Республике Крым. 2. Обеспечить государственный заказ органической продукции для детских садов и школ региона. 3. Обеспечить доступ органической продукции к участию в государственных тендерах на национальном и региональном уровнях. 4. Ввести квотирование органической продукции в торговых сетях Республики Крым.
Привлечение новых производителей к органическому сельскому хозяйству.	1. Обеспечить приоритетный доступ для органических производителей к инструментам государственной и региональной поддержки. 2. Способствовать инвестированию в технологии органического производства региона и создание совместных предприятий. 3. Разработать систему защиты органических производителей в каналах сбыта во избежание обмана потребителей и нечестной конкуренции. 4. Способствовать объединению органических производителей в ассоциации, кооперативы и кластеры для более эффективного производства, продвижения и реализации органической продукции в регионе. 5. Содействовать доступу к «дешевым» ресурсам, кредитам, в т. ч. товарным.
Формирование положительного имиджа Республики Крым на национальном и международном уровнях.	Обеспечить политическую и финансовую поддержку участия крымских органических производителей в национальных и международных выставках органической продукции для содействия развитию экспорта.

Источник: составлено автором

и внешнем рынках, обеспечение защиты прав потребителей от нечестной конкуренции, а также формирования положительного имиджа региона на национальном и международном уровнях;

♦ улучшение бизнес-среды для развития органического рынка путем обеспечения четких и прозрачных правил для функционирования органического сектора;

♦ федеральная поддержка развития органического рынка в Республике Крым за счет государственных закупок сертифицированных органических продуктов для бюджетных организаций (детских садов, школ, больниц и др.).

♦ введение действенной защиты против злоупотреблений и улучшения доверия к органическим продуктам и репутации региона на национальном и международном уровнях.

В табл. 2 представлены стратегические направления решения экономических проблем в регионе

Следует отметить, что решение экономических проблем будет способствовать повышению конкурентоспособности крымских производителей органической продукции и доступ к международным рынкам; созданию дополнительной стоимости и получению премиальной цены органическими производителями; реализации государственных заказов органической продукции для детских садиков и школ региона, экономическому росту и развитию бизнеса в сфере органического сельского хозяйства, увеличению количества органических предприятий в регионе и улучшению качества продукции, улучшению положительного имиджа Республики Крым благодаря участию в национальных и международных выставках органической сельскохозяйственной продукции [5].

3. Социальное:

♦ разработка и системная реализация программ в области образования, науки, консультаций, управления знаниями в области органического сельскохозяйственного производства и сбыта на региональном и национальном уровнях, и предоставления государственной поддержки в этой сфере.

В табл. 3 представлены стратегические направления решения социальных проблем в регионе.

Таблица 3

Стратегические направления решения социальных проблем в регионе

Стратегические направления	Пути решения проблем
Разработка и системная реализация региональной программы в сфере образования, науки, консультаций, управления знаниями об органическом сельскохозяйственном производстве и сбыта, и выделения государственной поддержки в этой сфере.	1. Создать информационную базу онлайн по органическому производству на региональном уровне. 2. Проводить регулярное обновление информационной базы онлайн по органическому производству на региональном уровне. 3. Создать и поддержать квалифицированных специалистов для консультирования по органическому производству, переработке, торговле органической продукцией в регионе. 4. Обеспечить региональное финансирование проведения научных исследований по стратегическим направлениям развития регионального органического рынка на базе органических производителей. 5. Обеспечить участие крымских ученых по вопросам развития органического производства в национальных и международных научных мероприятиях с целью повышения уровня компетенции, обмена опытом и ускорения интеграции в мировое научное сообщество органического сектора. 6. Разработать и внедрить программы органической тематики в учебных заведениях Республики Крым на средне- и долгосрочную перспективу. 7. Ввести отдельный курс «Органическое производство» в учебных заведениях Республики Крым.

Источник: составлено автором

Таблица 4

Стратегические направления решения технологических проблем в регионе

Стратегические направления	Пути решения проблем
Повысить уровень осведомленности об органических продуктах в регионе среди потребителей и производителей путем введения системного подхода и государственной поддержке в сфере коммуникаций по продвижению органических продуктов.	1. Разработать и реализовать систему мер для продвижения органической продукции и повышение имиджа органического производства Республики Крым. 2. Обеспечить продвижение логотипа для маркировки органической продукции путем финансирования соответствующих мероприятий донорским счет в течение переходного периода. 3. Провести социальную рекламу для увеличения производства и потребления органических продуктов в регионе. 4. Выпускать минимум один сюжет/ репортаж в месяц на региональном ТВ, радио и в прессе об органическом производстве с акцентом на деятельности местных органических сертифицированных производителей. 5. Провести минимум один семинар об органическом производстве для местных производителей и переработчиков, других заинтересованных лиц на региональном уровне. 6. Создать меню «Органическое производство» на сайте Министерства сельского хозяйства Республики Крым. 7. Разработать, поддержать и продвигать единый веб-портал органического сектора Республики Крым; 8. Создать онлайн торговую платформу органической продукции для экспорта и внутреннего рынка. 9. Поддержать продвижение органической продукции на специализированных органических ярмарках, международных и местных выставках, организацию специализированных пресс-туров и системную работу с журналистами. 10. Проводить просветительские мероприятия среди сельскохозяйственных предприятий, особенно в сельской местности.

Источник: составлено автором

Следует отметить, что решение социальных проблем будет способствовать получению производителями органической продукции качественной квалифицированной экспертизы по внедрению технологий в органическом сельском хозяйстве в регионе от консультантов и ученых; формированию кадрового потенциала Республики Крым образовательными и научными учреждениями для трудоустройства производителей органической продукции в средне- и долгосрочной перспективе.

4. Технологическое:

♦ повышение уровня осведомленности населения региона об органических продуктах путем системного подхода и государственной поддержке в сфере коммуникаций по продвижению органических продуктов.

В табл. 4 представлены стратегические направления решения технологических проблем в регионе.

Следует отметить, что решение технологических проблем будет способствовать правильному определению и распознаванию населением Республики Крым органической продукции, повышению интереса к теме органической продукции среди СМИ.

Таким образом, систематизация взаимосвязанных стратегических приоритетов развития рынка органической сельскохозяйственной продукции будет способствовать повышению уровня компетенции и улучшения имиджа органического сектора Республики Крым, увеличению количества продаж и улучшению качества отечественной органической продукции на внешних и внутреннем рынках, решению экологических проблем, вопросов занятости населения и повышения деловой активности, особенно в сельской местности не только на региональном, но и на национальном уровнях.

РИСК

Библиографический список:

1. Гаваза Е.В. Стратегические направления развития рынка органической продукции в контексте евроинтеграционных процессов / Е.В. Гаваза // Молодий вчений. 2015. — № 6–1(21). — С. 85–88.

2. Митина Э.А., Петрова, Е.А. Органическое производство сельскохозяйственной продукции как фактор обеспечения ее качества и конкурентоспособности / Э.А. Митина, Е.А. Петрова // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. — № 5. — С. 199–201.

3. Митина Э.А., Ярош О.Б. Мировой опыт регулирования и поддержки органического производства / Э.А. Митина, О.Б. Ярош // Экономика и предпринимательство. 2017. — № 8–4(85). — С. 70–79.
4. Рушицкая О.А. Производство и рынок сельскохозяйственной продукции / О.А. Рушицкая // Экономика и предпринимательства. 2018. — № 9(98). — С. 567–570.
5. Цымбал Е.С., Митина Э.А. Маркетинг как форма организации бизнеса / Е.С. Цымбал, Э.А. Митина // Актуальные проблемы коммерции и предпринимательства в Республике Крым: сборник трудов научно-практической конференции. 2016. — С. 102–104.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► **В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

► **В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»**

реклама

Исследование потребительских предпочтений сетевого ритейла (на примере сетевого ритейла ООО «Делфинс», г. Симферополь)

Н.Н. Калькова,
к. э. н., доцент, доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Институт экономики и управления (структурное подразделение),

И.В. Коробко,
товаровед ООО «Делфинс»

Аннотация: в статье проведено теоретическое исследование процесса формирования потребительских предпочтений, представлена авторская модель их формирования. Проведены маркетинговые исследования потребительских предпочтений в трех магазинах сетевого ритейла. Выявлены закономерности в ассортиментной структуре в зависимости от социально-демографических, поведенческих, психографических, сезонных факторов.
Ключевые слова: потребительские предпочтения, сетевой ритейл, ассортимент.

Abstract: the article presents a theoretical study of the process of formation of consumer preferences, the author's model of their formation. Marketing research of consumer preferences in three retail stores was conducted. The regularities in the assortment structure depending on socio-demographic, behavioral, psychographic, seasonal factors are revealed.
Keywords: consumer preferences, retail, assortment.

В современной торговой деятельности растет как конкурентная активность, так и образование потребителей. Потребитель в современных условиях знает о своих правах и ожидает получить определенную ценность за свои деньги, вследствие чего значимым является оценка факторов, влияющих на потребительские предпочтения, с целью повышения удовлетворенности потребителей и адаптации ассортимента к их предпочтениям. Исследованием факторов потребительского поведения и психологии потребителей в том числе потребительских предпочтений занимались такие ученые как Ф. Котлер, Дж. Энджел, Т. Веблен, П. Бурдье, К. Кэмпбел и др., однако все они сходятся в одном понимании — это элемент потребительского поведения, при этом предпочтения характеризуются позитивной мотивацией, выраженной способом распределения потребителями совокупных расходов на покупку товаров и услуг на рынке. Следует различать потребительские предпочтения различных видов торговых предприятий.

Так, сетевые ритейлы представляют собой совокупность розничных торговых предприятий, функционирующих на определенной территории, осуществляющих реализацию товаров и услуг потребителям, и обладающих определенными конкурентными преимуществами на рынке, выражающимися:

- в возможности размещения товара с учетом особенностей выбора целевых групп потребителей;
- в возможности изменения ассортимента товаров и формирования привлекательного ассортимента по среднеконкурентным ценам в соответствии с потребительскими предпочтениями;
- в размерах сетей, которые позволяют им приобретать большие партии товаров, минимизируя транспортные, административные и др. расходы;
- в способности объединения функций оптовой и розничной торговли;
- в централизации и высоком уровне управления всей коммерческой деятельностью за счет привлечения квалифицированных специалистов, что позволяет избежать многих недостатков, характерных для отдельного магазина;
- в возможности диверсификации видов деятельности для повышения эффективности функционирования [3].

Таким образом, исследование предпочтений потребителей необходимо для более тщательного понимания особенностей их формирования у разных целевых групп, дифференцированных в зависимости от формата торгового предприятия, однако, следует учитывать, что удовлетворение потребителей в настоящее время не гарантирует проявление предпочтения у потребителя в будущем, поскольку условия внешней среды меняются.

По мнению авторов, потребительские предпочтения следует рассматривать с позиции теории рационального выбора, которая включает в себя компоненты отношения, представляющие собой основу формирования предпочтений. Эту теорию возможно представить в виде модели, способствующей лучшему пониманию того, как формируются предпочтения потребителей и дают предоставления об эволюции покупательских предпочтений (рис. 1) [4, с. 128].

После анализа того, как предпочтения потребителей формируются с точки зрения теории рационального выбора, представленной на рисунке 1, можно констатировать, что для оценки предпочтений потребителей необходимо определить их требования и желания относительно производительности (функциональности), вовлечения в покупку, ожидаемых эмоциональных

результатов, а также определить, какие субъективные стандарты используются потребителями для предпочтения того или иного продукта.

Первая гипотеза представленной модели заключается в том, что индивидуумы постоянно осмысливают этапы процесса принятия решения о покупке. «В некоторых случаях, акт мышления может быть минимальным при покупке привычного товара, в других случаях, акт мышления может занимать длительный период времени, поскольку каждый элемент процесса тщательно обрабатывается перед осуществлением покупки.

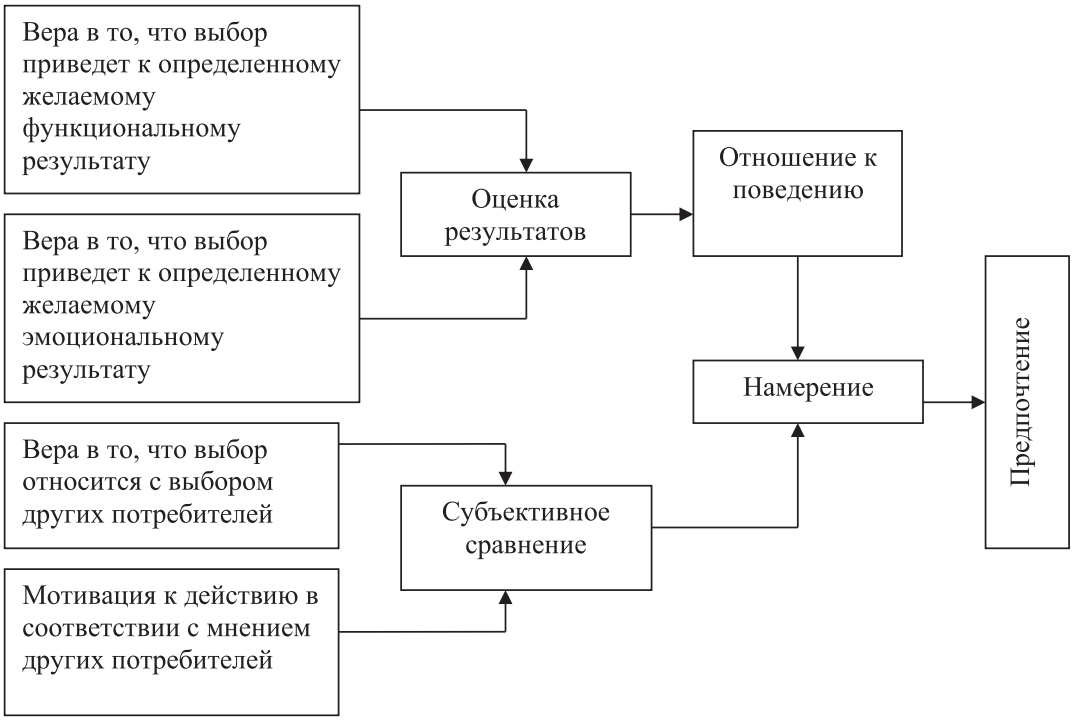


Рис. 1. Структурная модель формирования потребительских предпочтений [4, с. 128]

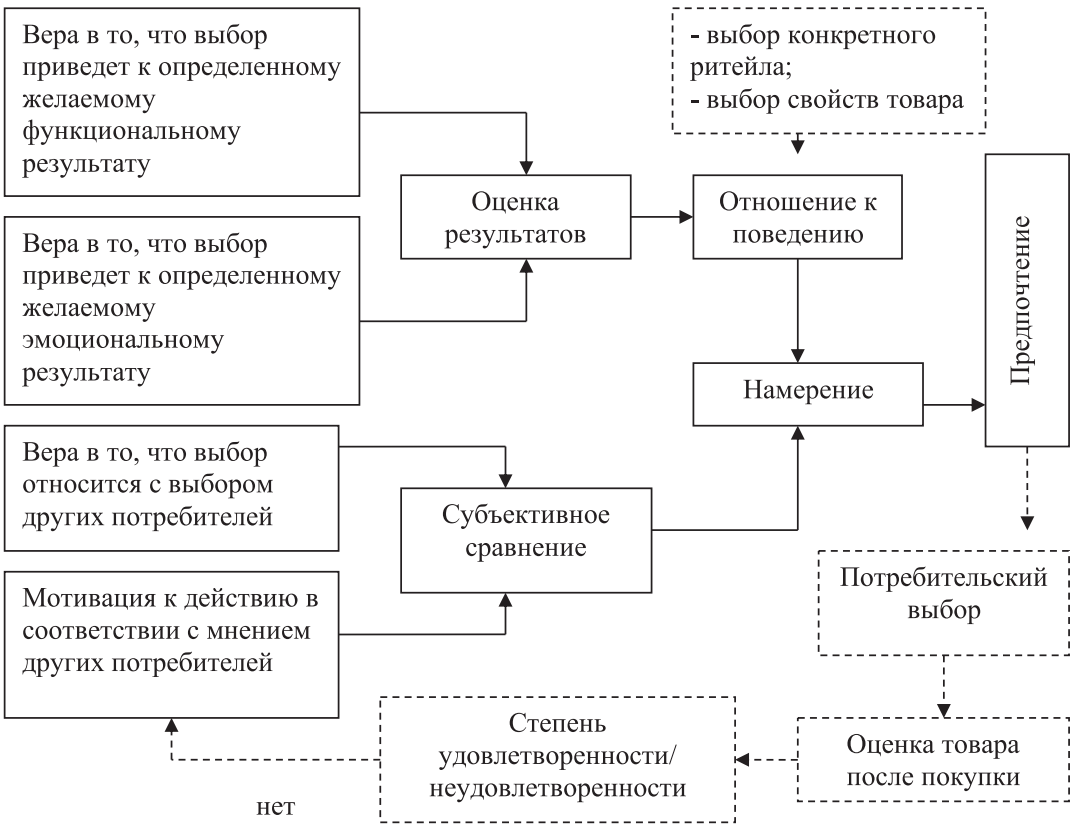


Рис. 2. Усовершенствованная модель формирования потребительских предпочтений

Представленная модель используется потребителем, всякий раз, когда он покупает и дополнительные услуги (транспортировку, упаковку, сервис, гарантии), влияющие на предпочтительное решение, вследствие чего при изменении компонентов предпочтения, компоненты, которые влияют на удовлетворенность, соответственно тоже меняются» [1, с. 134].

Поэтому авторами предлагается расширить этапы закупочного процесса и усовершенствовать модель теории рационального выбора (рис. 2).

На самом деле, решение о покупке принимается в процессе соотношения определенных, хорошо продуманных вариантов выбора между уровнями исполнения предпочтений потребителей.

Поскольку предпочтение появляется только в контексте сильной мотивации, исследование предпочтений охватывает более ограниченную, но, в то же время, гораздо более глубокую область, чем изучение мотивации, которые включают в себя оценку интенсивности предпочтений, используя такие же инструменты, как и в случае оценки причин. Все методы изучения потребительских предпочтений условно можно разделить на описательные (наблюдение, опрос, сопряженный анализ и др.), математические (оценка предпочтений индивидуального потребителя, эффектов дохода и замещения) и пространственные.

При изучении предпочтений потребителей возможно прибегнуть к методу наблюдения (как при анализе причин покупки), который, будучи самым дешевым способом сбора поведенческой информации, в тоже время, дает самую точную характеристику подлинного мотивационного образа. Выборочные исследования на основе анкетирования также используются в изучении потребительских предпочтений, однако при их использовании определяется исключительно заявленное поведение потребителя, а не фактическое, как в случае наблюдения [1, с. 147]. Оценка потребителем полученной информации о товаре складывается либо на основе имеющихся знаний, либо на основе вызванных эмоций.

Далее рассматриваются некоторые из названных аспектов анализа покупателей на примере сетевого ритейла ООО «Делфинс» (г. Симферополь), в который входит 3 магазина, расположенные на остановочных комплексах и реализующих продовольственные товары, алкогольную и табачную продукцию. Несмотря на идентичность ассортимента в магазинах сети, все же наблюдается дифференциация потребительского выбора, в том числе с учетом характера сезонности. Так, в магазине, расположенном в районе ул. Павленко, в г. Симферополь ввиду наличия рядом учебных заведений, структуру потребителей составляют в большей степени студенты, выбор которых составляют полуфабрикаты, быстро приготавливаемая пища. Следует отметить, что рядом с магазинами сети парковка либо отсутствует, либо расположена на достаточно удаленном расстоянии, поэтому магазины сети ориентируются, в большей степени, на пеших потребителей, проходящих к остановке общественного транспорта, а также на работающих рядом с магазином.

Сбор данных для анализа потребительских предпочтений осуществлялся методом анкетирования в период 10.01.2018 г. по 01.04.2018 г. непосредственно в магазинах. Объем репрезентативной выборки респондентов, участвующих в анкетировании, составил 1500 человек, т. е. в каждом магазине было опрошено 500 респондентов, с использованием разработанной анкеты Результаты демографических, социально-экономических и географических переменных опроса респондентов сводные данные приводятся в таблице 1.

Анализ полученных данных свидетельствует о неравномерном распределении респондентов по полу (рис. 3). Значительное количество мужчин, посещающих магазины в районе автовокзала и ул. Павленко, объясняется географическим расположением магазинов, наличием большого количества транзитного автотранспорта (в том числе автобусов), расположением в районе ул. Павленко Академии строительства и архитектуры, в которой преобладают студенты мужского пола. В магазине на остановке пл. Куйбышева, напротив, большее количество респондентов — женщин, посещающих не только близлежащий

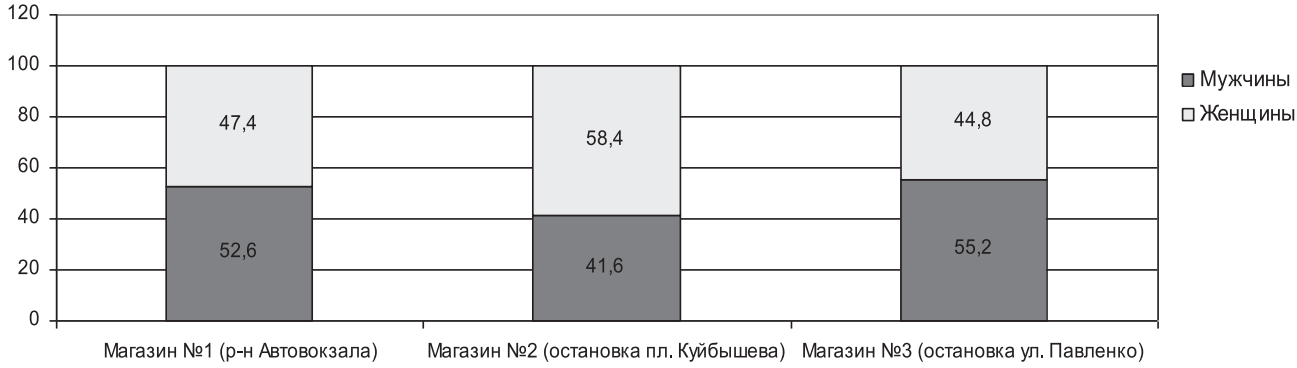


Рис. 3. Распределение респондентов по полу, %

Таблица 1

Результаты демографических, социально-экономических и географических переменных опроса респондентов

Переменные	Магазин № 1 (р-н Автовокзала)	Магазин № 2 (остановка пл. Куйбышева)	Магазин № 3 (остановка ул. Павленко)
Пол (всего):	**500**	**500**	**500**
- м;	263	208	276
- ж.	237	292	224
Рис. 3. Распределение респондентов по полу, %	500	500	500
- до 21 года;	75	112	54
- 21–35 лет;	108	84	142
- 36–45 лет;	127	133	110
- 46–55 лет;	143	128	131
– свыше 55 лет.	47	43	63
Супружеский статус (всего):	**500**	**500**	**500**
- замужем/ женат;	272	208	265
- не замужем/ не женат.	228	292	235
Размер семьи (всего):	**500**	**500**	**500**
- 1человек;	78	98	82
- 2 человека;	214	186	185
- 3 человека и более.	208	216	233
Образование (всего):	**500**	**500**	**500**
- среднее;	45	71	30
- среднее профессиональное;	30	42	24
- незаконченное высшее;	127	133	110
- высшее.	298	254	336
Сфера деятельности (всего):	**500**	**500**	**500**
- школьник;	69	71	30
- студент;	133	134	175
- служащий;	12	37	19
- пенсионер.	63	74	60
Занятый в сфере:	223	184	216
- торговли;	76	93	84
- перевозки грузов (людей);	64	8	22
- бюджетной сфере;	33	56	48
- сфере услуг;	36	23	52
- производственной сфере	14	4	10
Частота покупок (всего):	**500**	**500**	**500**
- каждый день;	90	112	104
- 3 раза в неделю;	163	143	153
- 2 раза в неделю;	150	152	147
- 1 раз в неделю;	54	58	69
- реже одного раза в неделю.	43	35	27
Уровень дохода на одного члена семьи (всего):	**500**	**500**	**500**
- до 10 тыс. руб.;	63	55	101
- 10–15 тыс. руб.;	157	175	134
- 15–20 тыс. руб.;	223	184	116
- 20–25 тыс. руб.;	30	57	132
- свыше 25 тыс. руб.	27	29	17
Ареал проживания:	500	500	500
- проживающий рядом с магазином	267	258	209
- приезжий.	233	242	291

рынок и приобретающих в магазине фирмы дополнительный товар, но и наличием детского центра творчества, основными посетителями которого являются дети со взрослыми женского пола (мамами, бабушками).

Рассматривая возрастную структуру потребителей, следует отметить ее дифференцированность в зависимости от геолокации магазина, что подтверждается и сферой деятельности опрошенных респондентов. Так, в районе автовокзала и пл. Куйбышева потребителями товаров магазина являются школьники, а в районе ул. Павленко — студенты близлежащих учебных заведений. Представляет интерес значительная доля молодых людей, приобретающих продукцию в магазине на ул. Павленко, что можно объяснить также расположением Центрального автовокзала и пересадочным узлом междугородного автобусного сообщения (рис. 4). Незначительное количество пенсионеров, участвовавших в опросе (от 8,6% до 12%) объясняется достаточно высокой наценкой на товары в магазинах и отсутствием дискаунтных акций. Необходимо учитывать возможное несовпадение возрастной покупательской и потребительской структуры, поскольку совершение покупки товаров на всю семью может осуществляться одним из ее членов, который знает желания и потребности своей семьи, выбирая товары, руководствуется, в большей степени, накопленным опытом и знаниями. В этой связи в магазинах сети необходимо формировать ассортимент товаров, рассчитанных на все возрастные группы потребителей (независимо от того совершают ли они покупку товаров самостоятельно), но при этом, учитывая работу с непосредственными покупателями товаров.

Участие каждого члена семьи в покупке определенных продуктов и услуг, а также тех, которые используют преимущества этого продукта или услуги, является важной частью информации, поскольку исследования, проведенные зарубежными учеными [4] показали, что в основном в семьях дети пользуются большим влиянием при принятии решения о покупке. Складывающиеся сегодня условия, серьезно сказываются на структурах семьи, а также на сфере их ответственности. В целом демографические и социальные сдвиги привели к снижению влияния родителей и скорее перешли к их детям, вследствие чего уровень влияния детей достиг самого высокого уровня во все времена [5].

Следует отметить неравномерное распределение респондентов по супружескому статусу, что также обусловлено наличием располагающихся рядом объектов. В целом, распределение выглядит следующим образом: магазин № 1 — 54,4% замужем (женаты), 45,6% — не замужем (не женаты), магазин № 2 — 41,6% замужем (женаты), 58,4% — не замужем (не женаты), магазин № 3 — 53,0% замужем (женаты), 47,0% — не замужем (не женаты).

Интересен размер семьи потребителей, посещающих магазины ООО «Делфинс», поскольку от этого будет зависеть размер покупки и сумма среднего чека (рис. 5).

Анализируя полученные данные, следует отметить, что количество респондентов-одиночек составляет менее 20%, а наибольший процент — от 42% до 47% составляют семьи, средний размер которых 3 и более человек.

Необходимо учитывать обратную взаимосвязь между средним размером дохода на одного члена семьи и количеством покупок, совершае-

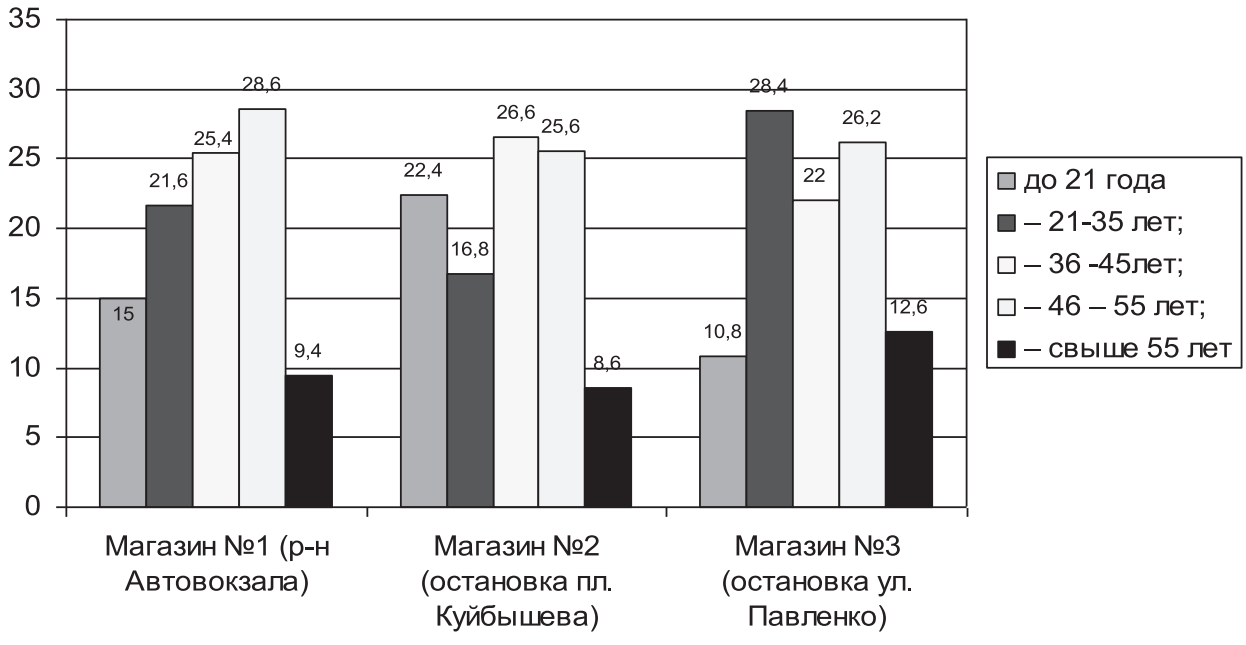


Рис. 4. Возрастная структура потребителей сетевого ритейла

мых в магазинах сети (рис. 6 и 7). Данная противоположная взаимосвязь объясняется тем, что при увеличении дохода потребитель меняет свое поведение, совершая крупные покупки реже, а формат «Магазин у дома» предусматривает не частные покупки по мере необходимости. Кроме того, немаловажным фактором, влияющим на частоту покупок является местонахождение магазинов. Как было отмечено, магазины ритейла находятся на пересечении потребительских потоков на остановочных комплексах, поэтому многие потребители не постоянны, совершают покупку по случаю нахождения в данном месте.

Уровень дохода связан со сферой деятельности потребителя. Так, большинство потребителей магазинов — это студенты, школьники, респонденты, занятые в сфере торговли, перевозки грузов (людей) и бюджетной сфере, что обуславливает их потребительский выбор в магазине, рассмотренный ниже (рис. 8).

Готовность к осуществлению выбора товаров и осведомленность об их потребительских свойствах характеризует уровень образования покупа-

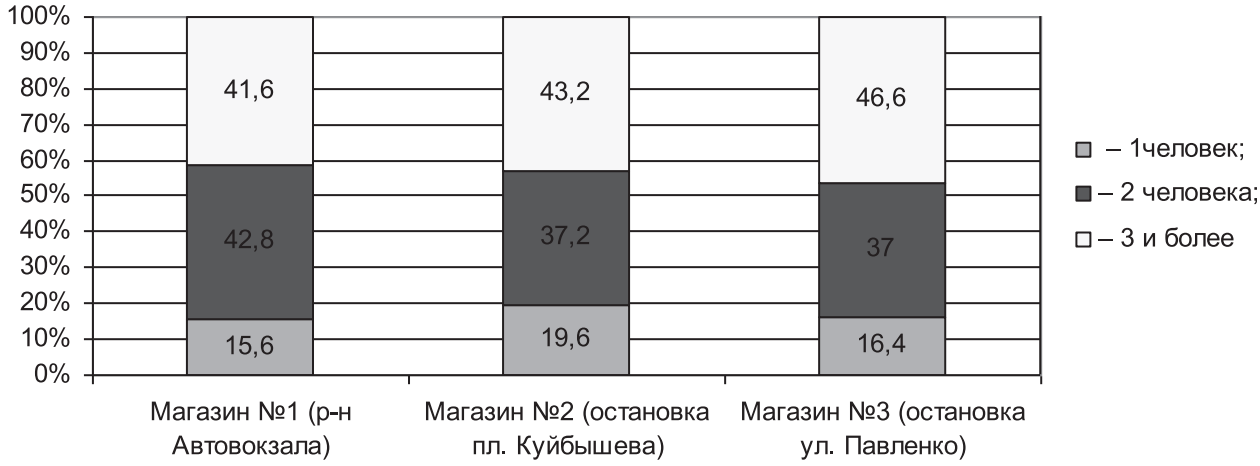


Рис. 5. Размер семьи респондентов, %

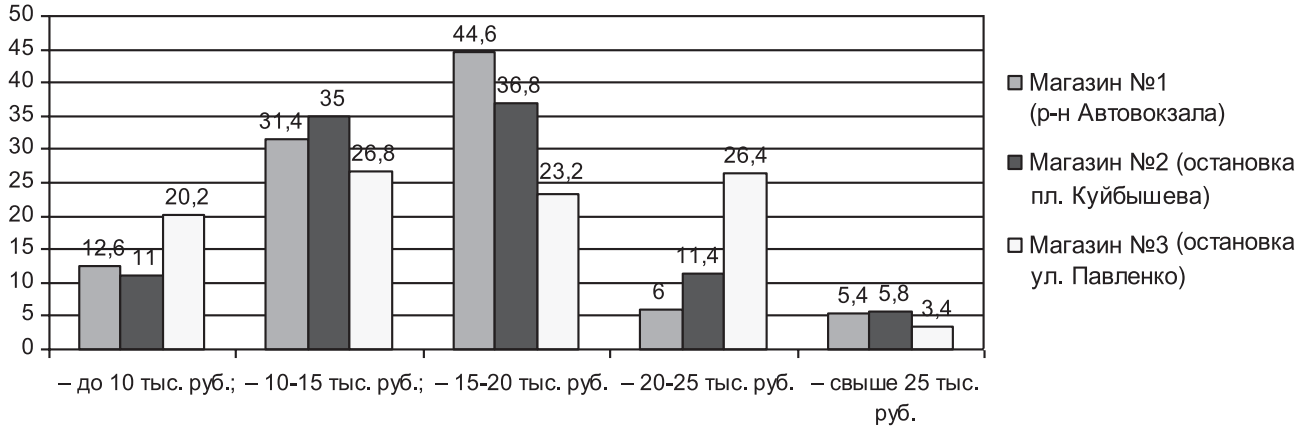


Рис. 6. Уровень дохода на одного члена семьи, %

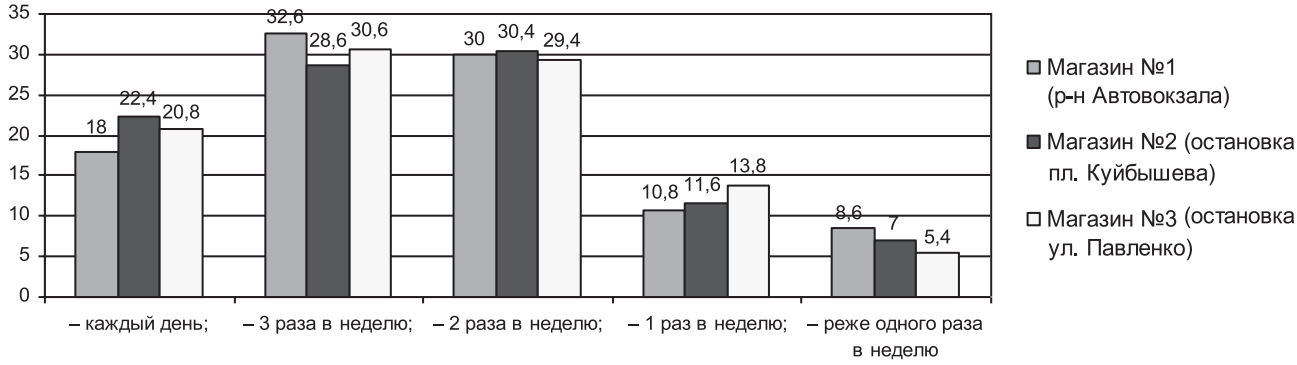


Рис. 7. Частота покупок в магазинах сети, %

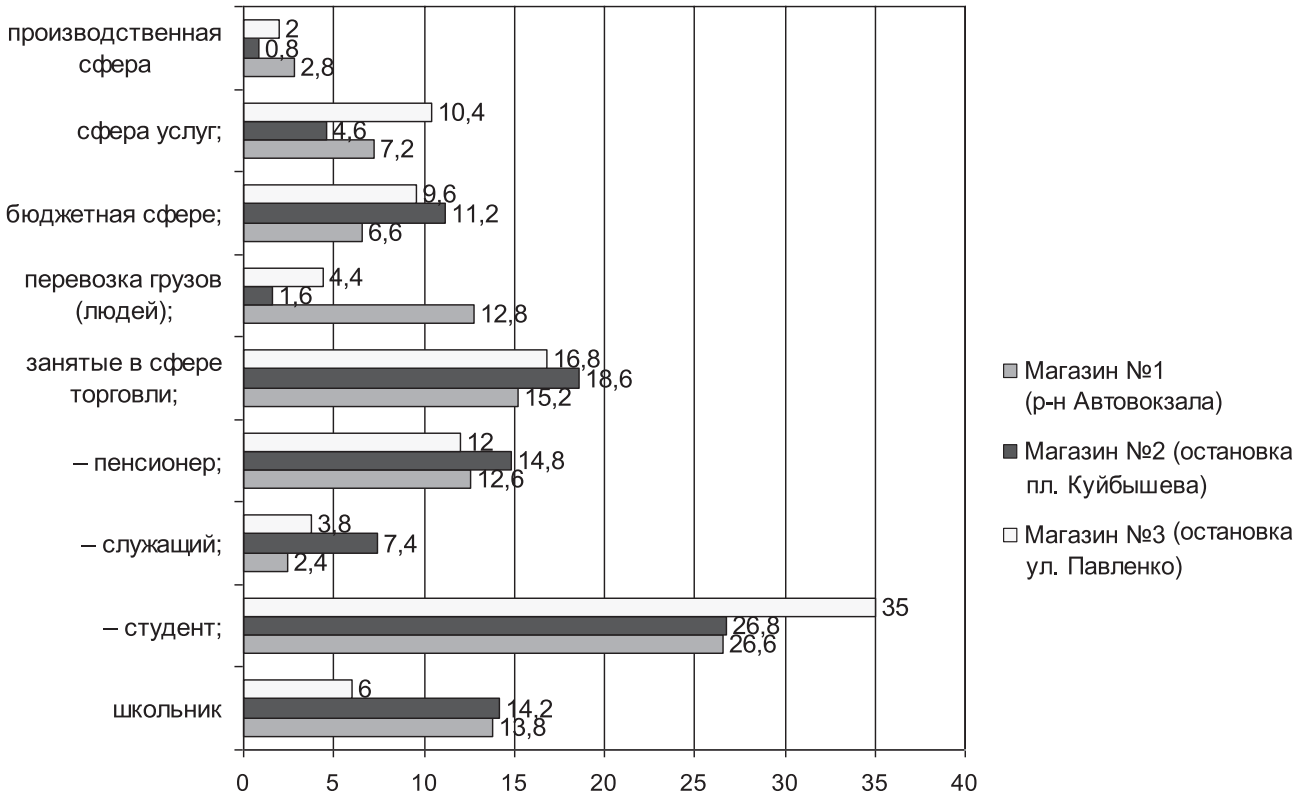


Рис. 8. Распределение респондентов по сфере деятельности, %

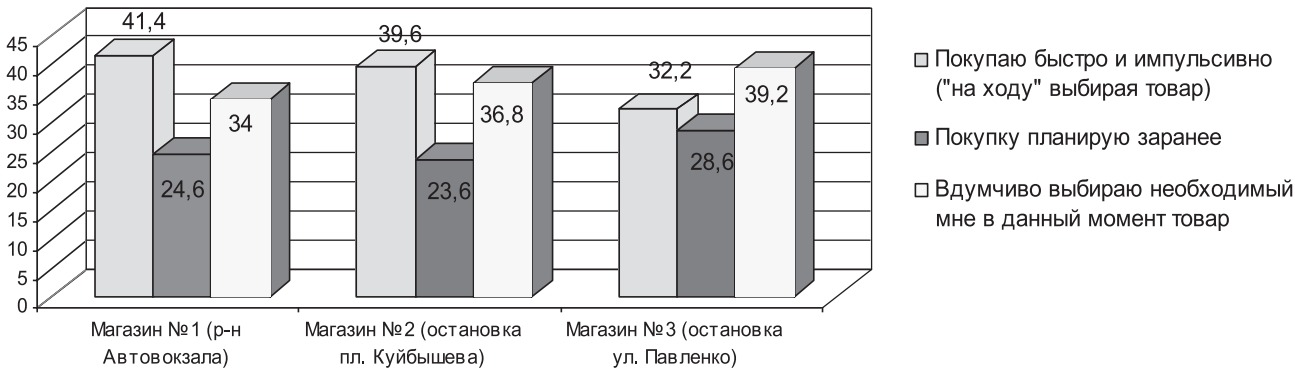


Рис. 9. Процесс принятия респондентами решения о покупке, %

телей, т. е. более высокий уровень образования позволяет грамотно, обоснованно выбрать товар исходя из соотношения качества, цены, потребительских свойств товара, торговой марки, уровня обслуживания в магазине. Образованные покупатели более осведомлены о своих правах и знают способы их защиты в случае недобросовестного отношения к ним работников торговой точки.

Оценивая процесс совершения покупки, следует отметить, что большинство респондентов в магазинах на остановочных комплексах в районе Автовокзала и остановки пл. Куйбышева совершают импульсивные покупки (207 чел. (41,4%) и 198 чел. (39,6%) соответственно), вдумчиво принимают решение 161 чел (39,2%) в магазине № 3. Следует отметить, что только менее трети всех опрошенных респондентов планируют покупку товаров в магазинах заранее (рис. 9).

Следует отметить, что молодые покупатели в большей степени обращают внимание на торговую марку и ее известность. При совершении покупки молодые покупатели ориентируются на свое мнение, не прибегают к помощи продавцов-консультантов. Покупатели среднего возраста при покупке товаров сравнивают значительное количество факторов (цену, качество, ассортимент, полезные свойства и т. д.), и при совершении покупки могут обратиться за советом к продавцу. Пожилые потребители более всех заботятся о своем здоровье, предпочитая приобретать продукцию отечественных производителей, тщательно оценивая срок годности. При этом определяющим фактором для них является цена, данная группа потребителей достаточно консервативна, приобретает известные им продукты, также долго советуются с продавцами

из-за боязни ошибиться при покупке и недостатка общения.

Степень лояльности к торговой точке позволяет оценить приверженность потребителей к конкретному продавцу товаров. При оценке критериев выбора, большинство респондентов — 78% указали, что магазин находится рядом с остановкой, далее по важности идут критерии: приемлемая цена (75%), большой ассортимент продовольственных товаров (68%), большой ассортимент алкогольных напитков и табачных изделий (63%), удобный график работы (62%), понятная раскладка продуктов на полках (58%), наличие известных торговых марок (55%), быстрое и качественное обслуживание (50%). Оформление магазина является для респондентов незначительными критериями — соответственно 23% (магазин № 1), 17% (магазин № 2), и 12% (магазин № 3). Таким образом, результаты опроса свидетельствуют, что при выборе магазина потребители в большей степени ориентируются на удобство его расположения, а также на факторы, обуславливающие лояльность (качество, цену, ассортимент, обслуживание и т. д.).

Немаловажно также изучить структуру ассортимента товаров, представленных в магазинах сети, поскольку от наличия и полноты ассортимента зависят и предпочтения потребителей [2]. Значимость критерия наличия ассортимента товаров объясняет желание покупателей совершить покупку. На основании среднемесячных данных в таблице 2 представлено распределение ассортимента в зависимости от покупок исследуемых респондентов.

Анализируя структуру потребительских предпочтений в различных магазинах сети, следует отметить, что наибольшую долю в реализации занимает алкогольная и табачная продукция, а также сопутствующая потреблению данных товаров продукция. Однако все же присутствуют различия в реализации некоторых групп товаров: кондитерских изделий, доля которых выше в магазине на пл. Куйбышева и меньше в магазине, расположенном на ул. Павленко. При этом наибольшее потребление круп, колбасных изделий, сырной продукции, полуфабрикатов и свежемороженой продукции, яиц наблюдается в магазине на ул. Павленко, что связано, как было уже отмечено ранее с расположенными рядом учебными заведениями и общежитиями.

Немаловажное влияние на потребительские предпочтения оказывает сезонность. Так, потребление спиртных напитков в разное время года можно проследить на основании данных системы ЕГАИС, сгруппированных и представленных в таблице 3.

Анализируя результаты реализации алкогольной и слабоалкогольной продукции, следует отметить сезонность потребления пива, увеличение которого наблюдается в весенний период и достигает пика потребления летом, что связано, в том числе, с увеличением покупательского потока за счет приезжих туристов. В противоположность, крепкие спиртные напитки (водка, коньяк) активно реализуются в осенне-зимний

Таблица 2

Структура потребительских предпочтений в магазинах ООО «Делфинс», %

№ п/п	Продукция	Магазин № 1 (р-н Автовокзала)	Магазин № 2 (остановка пл. Куйбышева)	Магазин № 3 (остановка ул. Павленко)
1	Х/б изделия	4,90	6,55	5,54
2	Кондитерские изделия	6,90	4,87	6,23
3	Табачные изделия	9,80	7,90	8,82
4	Алкогольная продукция	15,25	13,28	13,84
5	Сопутствующая пиву продукция	13,25	10,59	12,11
6	Макаронные изделия	6,35	6,22	6,75
7	Шоколад и сладости	7,08	9,08	6,92
8	Мелкие непродовольственные товары (спички, зажигалки, салфетки и др.)	5,63	6,72	5,02
9	Крупы	1,81	2,86	3,29
10	Консервированная продукция	2,18	2,52	2,94
11	Колбасные изделия	3,99	4,03	4,67
12	Сыры	3,27	2,86	4,33
13	Молочные изделия	3,45	4,54	2,60
14	Мясо, рыба, птица	1,63	4,87	3,29
15	П/ф и свежемороженая продукция	3,45	3,19	4,15
16	Безалкогольные напитки, соки, соковые смеси	6,17	5,04	3,81
17	Яйца	0,18	0,67	1,21
18	Свежие фрукты, овощи	2,18	2,52	2,08
19	Кофе, чай	2,54	1,68	2,42
	Итого	**100**	**100**	**100**

Таблица 3

Структура потребительских предпочтений алкогольных и слабоалкогольных напитков в магазине № 1 в разное время года, ед.

Товарная группа	Лето		Зима		Весна	
	10.07.2017 г.	16.07.2017 г.	28.12.2017 г.	29.12.2017 г.	06.03.2018 г.	12.03.2018 г.
Водка	20	20	29	32	14	21
Пиво	68	71	27	28	48	31
Коньяк	6	6	13	9	3	4
Вино	6	12	24	41	8	8
Шампанское	2	3	2	4	3	1
Шейки, коктейли	4	4	2	3	3	4

период, что обусловлено реакцией на понижение температуры окружающей среды.

Таким образом, продовольственным магазинам исследуемой торговой сети при планировании товарного ассортимента следует учитывать потребительские предпочтения, обусловленные влияниями социально-демографических, экономических, психологических факторов, а также месторасположением магазина и сезонностью потребления некоторых товаров. По данным проведенного исследования следует отметить, что большинство потребителей — 86% готовы и в дальнейшем совершать покупки в магазинах, поскольку они осведомлены об ассортименте товаров в магазине, представленных марках, ценах, режиме работы и потребительских свойствах, поэтому, как только у них назревает потребность в каких-либо товарах, они идут в магазин и совершают покупку.

Именно поэтому при исследовании предпочтений потребителей необходимо научное понимание особенностей их формирования у разных целевых групп, учитывая, что удовлетворение потребителей перманентно в настоящее время и не гарантируют проявление предпочтения потребителя в будущем, поскольку факторы, влияющие на процесс их формирования, меняются.

РИСК

Библиографический список:

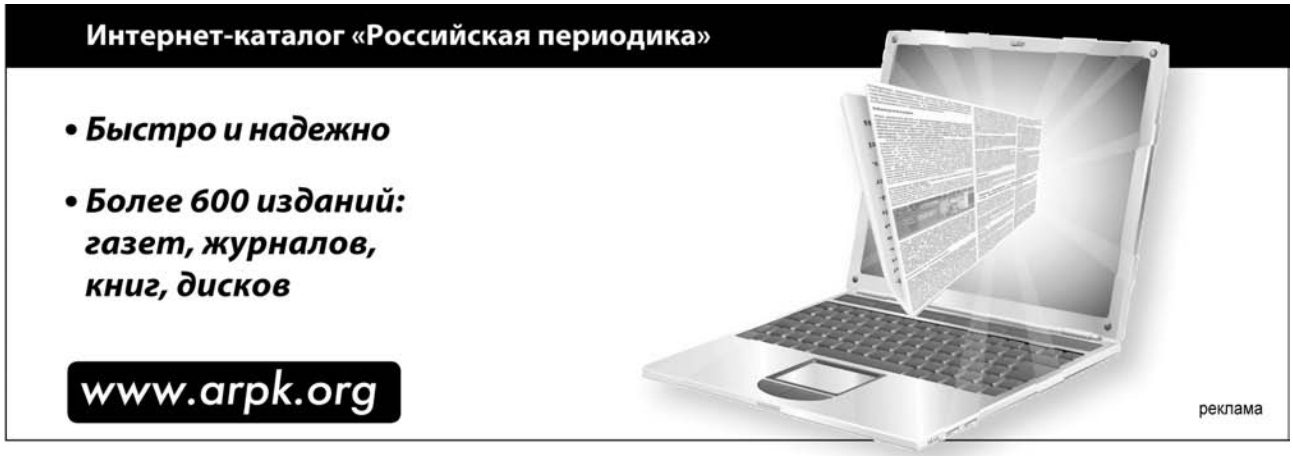
1. Алешина И.В. Поведение потребителей [Текст]: учеб. пособие / И.В. Алешина. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. — 384 с.

2. Парамонова Т.Н. Ассортиментная и ценовая политика торгового предприятия / Т.Н. Парамонова // Менеджмент в России и за рубежом. 2012. — № 2. — С. 34–39.

3. Саевец А.Н. Поведение потребителей / А.Н. Саевец, А.А. Саевец. — М.: ТетраСистемс, 2014. — 128 с.

4. Mirela-Cristina Voicu. Characteristics of the consumer preferences reseach process [Электронный ресурс] — URL: http://www.globeco.ro/wp-content/uploads/vol/split/vol_1_no_1/geo_2013_vol1_art_015.pdf (дата обращения 8.02.2018 г.).

5. Influence of Children on Family Purchase Decisions: [Электронный ресурс] — URL: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/InfluenceofChildrenonfamilypurchasedecisions.pdf (дата обращения 16.03.2018).



А.М. Саидов,
аспирант, Южно-Уральский государственный аграрный университет, Челябинск, Россия

Анализ состояния и обоснование экономической эффективности мотивации работников а предприятиях АПК Костанайской области

Аннотация: в статье приведены результаты анализа мотивации на предприятиях АПК. Определены элементы мотивационного комплекса, выявлено, что для персонала первостепенное значение имеет материальное стимулирование. На примере конкретного предприятия дано экономическое обоснование мотивации труда. В заключение сделан вывод о том, что предприятиям агропромышленного комплекса необходимо максимально рационально применять методы мотивирования и стимулирования в целях совершенствования системы мотивации персонала.
Ключевые слова: мотивация, персонал, анкетирование, стимулирование, работники, потребности управляющие.

Abstract: the results of motivation analysis on the AIC enterprises are given in the article. The elements of motivational complex have been defined, and it is also distinguished that material promotion is of high importance for the personnel. On the sample of concrete enterprise an economical grounding of labour motivation is given in the article. In conclusion, enterprises of agro-industrial complex should necessarily use motivation and promotion methods in order to improve the motivation system of personnel.
Keywords: motivation, personnel, surveying, promotion, employees, needs, managers.

Актуальность

Считается научно установленным фактом социально-экономическая эффективность мотивации труда.

В результате использования рыночной системы мотивации труда, существенно улучшаются экономические результаты работы предприятия. Наблюдается рост доходов от реализации товаров и услуг, имеет место тенденция сокращения материальных затрат и численности персонала [7].

Исследования показали, что в отношении производительности труда наиболее эффективна внутренняя мотивация. Внутренняя мотивация имеет место в том случае, когда решена проблема удовлетворенности трудом [5]. Разрешить подобную ситуацию способна правильно организованная кадровая политика.

Введение

Немаловажное значение для формирования руководителем представлений о мотивации работников организации к труду имеют источники и способы получения необходимой информации.

Основной источник информации о мотивах трудовой деятельности персонала это сама работа, в процессе которой руководитель и работники постоянно общаются друг с другом как по производственным, так и социально-бытовым вопросам, включая заработную плату, условия труда и отдыха, техники безопасности и др. В итоге у руководителя появляются знания о том, какие мотивы, подчиненные ценят высоко, каких результатов они стремятся достичь, что не устраивает в выполняемой работе, и какие мотивы труда для них несущественны [1].

Другим источником получения информации о мотивации подчиненных, которая носит не случайный, а систематический характер, являются результаты социологических исследований.

Цель исследования

Провести анализ состояния мотивации труда работников АПК, выявить наиболее эффективный мотивационный комплекс и обосновать его экономическую эффективность.

Материалы и методы исследования

Для того чтобы узнать положение трудовой мотивации работников Агропромышленного комплекса, в ноябре 2016 г. на предприятиях Костанайской области было проведено анкетирование. Количество опрошенных составило 200 человек, из которых 50 человек — руководители.

Посредством проведения анкетирования были изучены внутренние потребности работников АПК с применением пирамиды Маслоу.

Рис. 1. Пирамида потребностей Маслоу

Смысл подобного иерархического построения состоит в том, что в поведении работника определяющим является сперва удовлетворение потребностей более низких уровней, а затем, по

мере удовлетворения этих потребностей, стимулирующим фактором становятся потребности более высоких уровней. Высшая потребность — потребность самовыражения и роста личности — никогда не может быть удовлетворена в полной мере, следовательно, процесс мотивации работника через потребности безграничен [3].

Мы стремились выяснить: что побуждает работников работать эффективно? и в чем работники испытывают неудовлетворенность?

Результаты исследования

Анализ опросов показал, что основной потребностью у работников данной отрасли является удовлетворение физиологических потребностей: у 64% рабочих, 30% специалистов, 35% руководителей (рисунок 2).

Потребность в безопасности зафиксирована у 12% рабочих, 15% специалистов и 12% линейных руководителей. Потребность в самоуважении проявляется у 10% рабочих, 20% специалистов и 23% линейных руководителей. В любви и уважении ощущается потребность у 17% специалистов и 12% руководителей, у рабочих эта потребность ощущается у 4% опрошенных

Наблюдается смещение потребностей в сторону более значимых у руководителей и специалистов. У 13% специалистов и 18% руководителей проявляется потребность в самоактуализации.

Исследование подтверждает, что потребности значительно расходятся у отдельных категорий работников, что означает необходимость использования разнообразных стимулов мотивации.

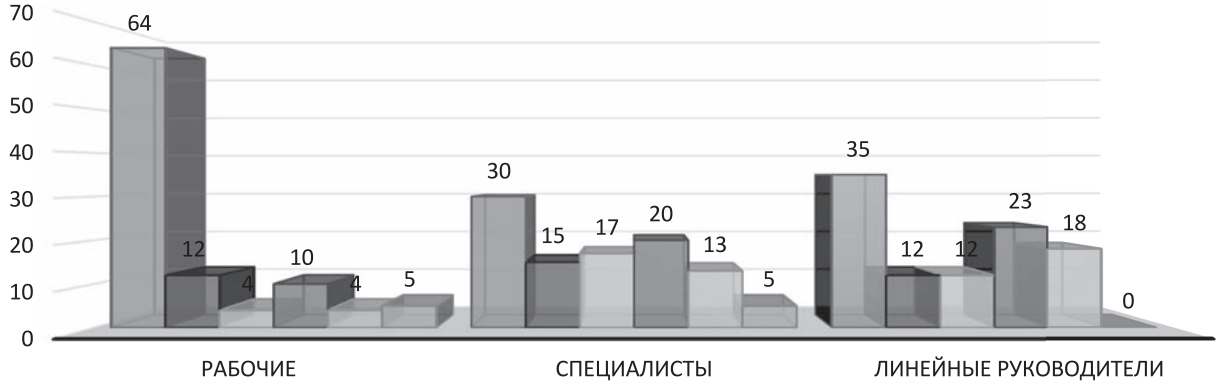
Мотивационные факторы — это то, что действительно воспитывает у работника верность своему делу. Подлинно мотивирующие факторы — это личный успех, признание, карьера, доверие, ответственность [8].

Данный вывод подтверждается анкетным опросом работников АПК. На вопрос о мотивах работы 6% рабочих, 26% специалистов и 47% линейных руководителей ответили, что это признание их труда со стороны руководства и их инициатива по предложению определенной работы. У 11% рабочих, 17% специалистов и 17% линейных руководителей мотивом является желание приносить больше пользы обществу. У 8% рабочих, 12% специалистов и 6% линейных руководителей мотивом является самоутверждение. 7% рабочих, 16% специалистов и 6 % линейных руководителей желают сделать карьеру. Третья часть респондентов считает мотивом работы заработную плату.

В качестве мотивов трудовой деятельности работники на первое место выдвигают заработную плату. Среди рабочих данный мотив проявляется у 52% опрошенных, среди специалистов — у 18%, среди линейных руководителей — у 24% (рисунок 3).

На второе место мотивов трудовой деятельности работники ставят инициативу руководителей. В большей мере данный мотив проявляется у специалистов (47%), линейных руководителей (26%) и в меньшей степени — у рабочих.

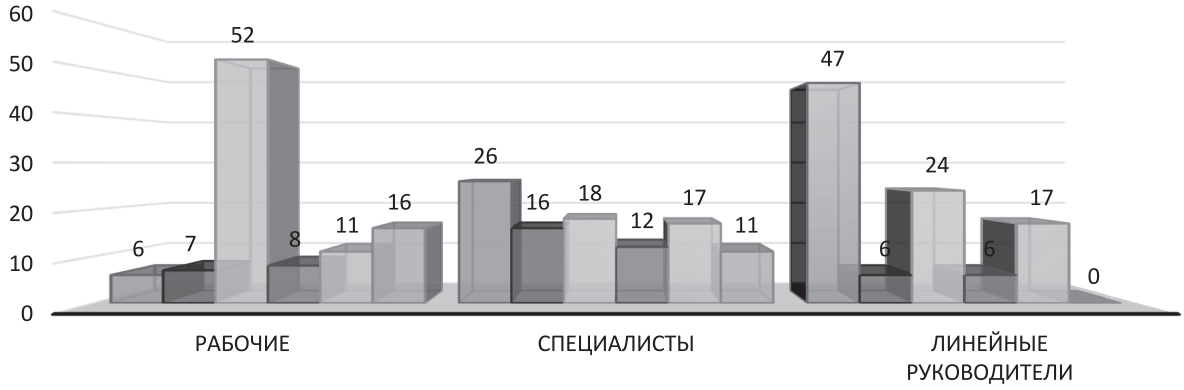
Мотив — желание приносить пользу предприятию (обществу) приветствуется у 11% рабочих и 17% руководителей и специалистов. У человека



	Рабочие	Специалисты	Линейные руководители
Удовлетворение физиологических потребностей	64	30	35
Потребность в безопасности	12	15	12
Потребность в любви и уважении	4	17	12
Потребность в самоуважении	10	20	23
Потребность в самоактуализации	4	13	18
Без ответа	5	5	0

По данным социологического опроса

Рис. 2. Базовые потребности работников АПК, в % к числу опрошенных



	Рабочие	Специалисты	Линейные руководители
Инициатива вышестоящих	6	26	47
Желание сделать карьеру	7	16	6
Зарплата	52	18	24
Престиж, самоутверждение	8	12	6
Желание приносить пользу предприятию	11	17	17
Без ответа	16	11	0

По данным социологического опроса

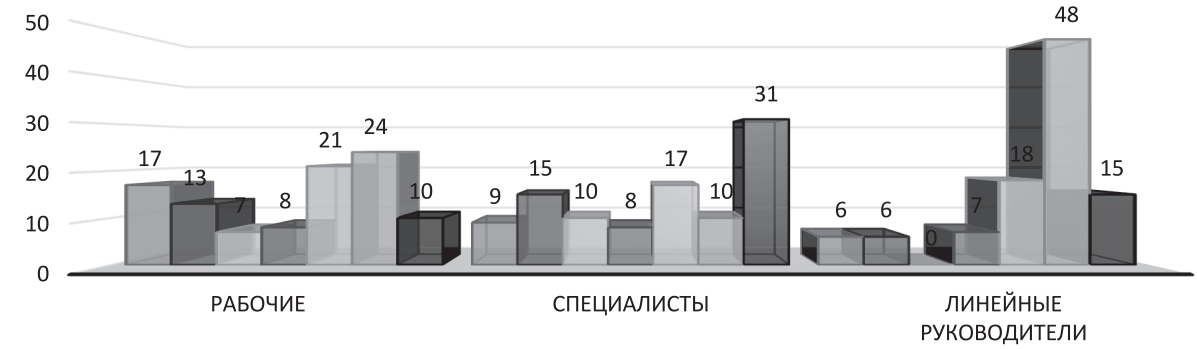
Рис. 3. Мотивы трудовой деятельности работников АПК, в % к числу опрошенных

есть потребность в принадлежности к сообществу, потребность служить его интересам. Те, кто активно работают, все свои мысли направляют на благо предприятия, оказываются и более удовлетворенными работой.

На первый взгляд, кажется очевидным, что главный фактор, влияющий на человеческий труд это деньги. Тем не менее, по результатам соцопросов можно судить, что для людей не меньшее значение имеет интересная работа.

Рабочий может трудиться потому, что ему интересна работа (так считают 53% опрошенных), хочется добиться результата, проявить инициативу, самоактуализироваться и самореализоваться.

Проведенное анкетирование показало, что преобладающими мотивами к труду являются первичные потребности (согласно мотивационной модели Маслоу), т. е. стремление иметь высокую заработную плату и гарантированную работу.



	Рабочие	Специалисты	Линейные руководители
Основанное на принуждении	17	9	6
основанное на вознагрождении	13	15	6
Эспертное	7	10	0
Примером	8	8	7
Через традиции	21	17	18
Путем убеждения	24	10	48
Через участие	10	31	15

Рис. 4. Предпочтительные формы влияния работников АПК, в % к числу опрошенных

Опрос работников предприятий АПК Костанайской области, показывает, что преимущественной формой воздействия на подчиненного является воздействие через убеждение. На это указали 21% опрошенных. В особенности выбрали эту форму воздействия линейные руководители организации (48%). Специалисты выделили воздействие посредством участия (31%). Воздействие посредством традиции приняли 21% рабочих. Воздействие, через вознаграждение, значимо для 13% рабочих. 17% подчиненных работают по принуждению (рисунок 4).

Первые четыре формы влияния используются руководителями в оперативной деятельности. Они не требуют затрат ресурсов. Влияние через убеждение и участие требует высоких затрат времени управляющего, но при этом оказывает длительный эффект. Плюсы и минусы различных форм влияния позволяют менеджерам ориентироваться по поводу их использования в различных ситуациях.

В заключение можно сказать, что работники АПК предпочитают твердое, уверенное, грамотное, авторитетное, справедливое руководство хозяйственной деятельностью и к тому же законную власть.

Исследование показало: что рабочие и управленцы затрудняются ответить на вопрос «что необходимо для хорошей работы». Следовательно, разъяснить подчиненным и руководителям эффективный мотивационный комплекс было некому.

Именно поэтому перед нами была поставлена задача — установить рациональный мотивационный комплекс работника предприятия АПК, и, на основании полученных данных (рисунок 5), внести коррективы в систему управления персоналом, на основании вышеизложенных результатов исследования.

Мотивационный комплекс взят нами из исследований Замфир К. [10].

Опросы показали, что ни один из составляющих комплекса не отвергнут работниками, установлено их реальное отношение к значимости каждого. Как уже отмечалось ранее, ничто не было прибавлено, или вычеркнуто. То есть на предприятиях согласны с такой системой мотивации их труда (с таким мотивационным комплексом).

Как установлено, наиболее значимый мотив деятельности работника предприятия — справедливая заработная плата.

Задолженности с выплатой заработной платы, ее низкий уровень, решение вопросов хозяйственной жизни предприятия без учета мнения трудового коллектива и ряд других причин способствуют деформации моральных мотивов трудовой деятельности [6].

Как следует из приведенных материалов, в качестве основного морального мотива 59% работников указали «благоприятный социально-психологический климат в трудовом коллективе». Следует отметить, что в этом больше заинтересованы рядовые работники (63%), руководители и специалисты среднего звена (60%), чем руководители и главные специалисты предприятий (55%).

Недостаточно высоко оценивают рядовые работники общественную полезность и значимость выполняемой ими работы (38%). Это особенно настораживает, поскольку низкая материальная и моральная мотивация трудовой деятельности рядовых работников, составляющих основу коллектива любого сельскохозяйственного предприятия, в значительной степени влияет на снижение эффективности производства.

Неудовлетворенность содержанием и престижностью своей работы характерна как для руководителей, так и для рядовых работников. Только 41% всех опрошенных в качестве одного из основных мотивов видят удовлетворенность содержанием своей трудовой деятельности.

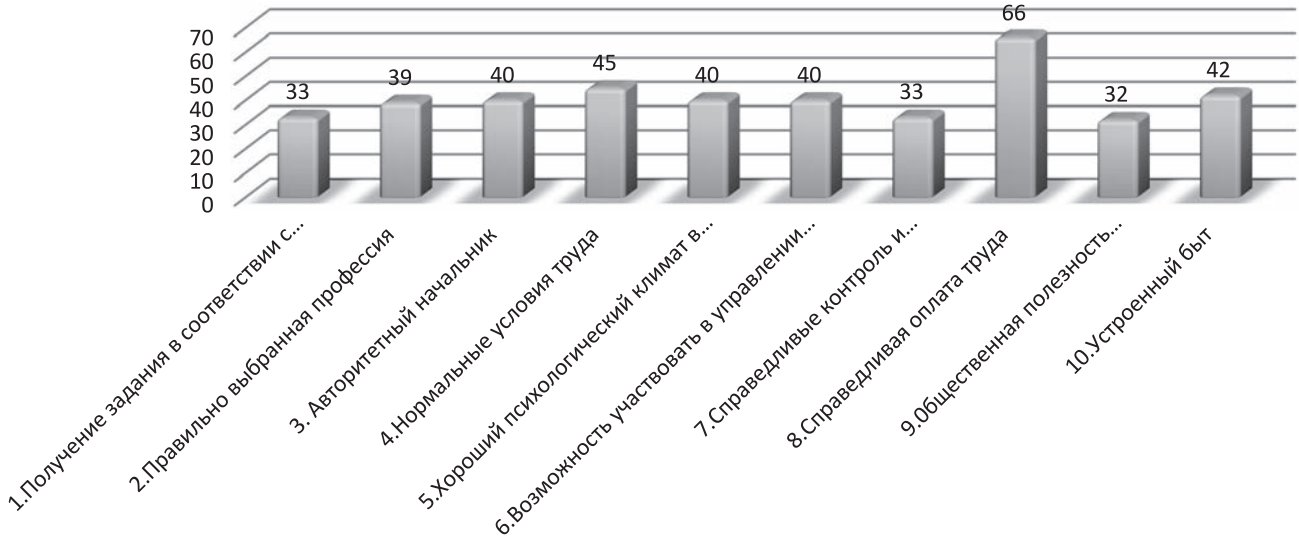
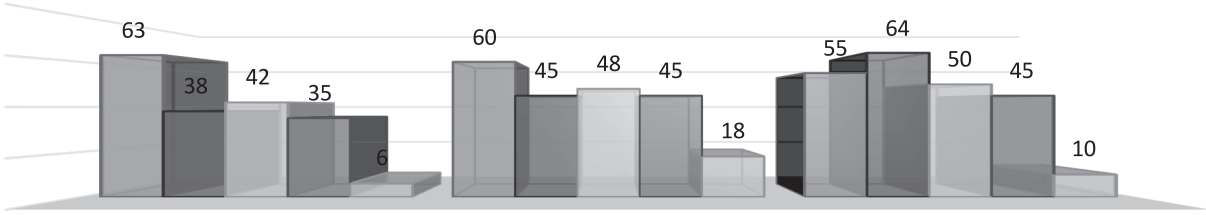


Рис. 5. Результаты изучения мотивационного комплекса на предприятиях АПК Костанайской области



	Рабочие	Специалисты	Линейные руководители
Благоприятный социально психологический климат в трудовом коллективе	63	60	55
Общественная полезность и значимость выполняемой работы	38	45	64
Потребность в самовыражении, признание товарищей по работе	42	48	50
Удовлетворенность содержанием и престижностью работы	35	45	45
Стремление сделать служебную карьеру	6	18	10

Рис. 6. Результаты рейтингового опроса о значимости моральных мотивов трудовой деятельности предприятиях АПК Костанайской области

Обоснование экономической эффективности предложений по решению проблемы трудовой мотивации

Разумеется, практическое использование эффективного мотивационного комплекса потребует определенных затрат, которые сводятся к двум основным принципам:

1) Нормализация условий труда.

2) Справедливая оплата.

Для апробации эффективности мотивационного комплекса было выбрано предприятие Костанайской области по производству и реализации молочных продуктов ТОО «ДЕП».

Применительно к предприятию были предложены следующие затраты на персонал:

Нормализация условий труда производственного персонала (спецодежда, инструмент, микроклимат) — (1000 руб. * 400 чел.) = 400 тыс. руб. (В месяц — 400 000 : 12 = 33 333 руб.)

Справедливая оплата труда: общественное понимание справедливости оплаты в коллективе предприятия предполагает повышения затрат на оплату на 400 тыс. руб. в месяц (400 руб. * 400 чел.)=160 тыс. руб.

$$400\,000 + 160\,000 = 560 \text{ тыс. руб.}$$
$$560\,000 \cdot 12 = 6720 \text{ тыс. руб.}$$

С целью обоснования экономической эффективности была установлена производительность труда работников предприятий АПК Костанайской области — в среднем за 2012–2016 гг., которая составила 136 400 рублей в год на одного работника.

Один из вопросов анкетирования звучал так: «На сколько % Вы бы смогли повысить производительность Вашего труда при условии удовлетворенности трудом?». Это позволило нам узнать, что производительность труда возросла бы в среднем на 20%.

$$136\,400 \cdot 20/100 = 27\,280 \text{ руб.}$$
$$27\,280 \cdot 400 = 10\,912 \text{ тыс. руб.}$$

Прирост валовой продукции составит, таким образом, 10 912 тыс. руб., тогда как затраты на мотивационный комплекс соответственно равны 6720 тыс. руб. (имеется в виду разность между рыночной стоимостью (ценой) рабочей силы и желаемой.

$$10\,912\,000 - 6\,720\,000 = 4192 \text{ тыс. руб.}$$

Определяя экономическую эффективность, как прирост валовой продукции минус затраты на мотивационный комплекс, мы получаем в итоге 4 192 тыс. рублей.

Несомненно, что в данном случае установлена некоторая условная экономическая эффективность мотивационного комплекса, которая все-таки позволяет принимать решения о необходимости вложения затрат в человеческий капитал предприятия.

В порядке частной рекомендации предприятию ТОО «ДЕП» уже сейчас предлагается внести поправки в действующую систему материального стимулирования, поскольку в мотивационном комплексе он имеет наибольшую значимость для рабочих.

Выводы

В целом вышеизложенные исследования показали, что между категориями работников АПК присутствуют существенные различия в материальных и моральных мотивах трудовой деятельности.

Анализ полученных данных позволяет сделать вывод о том, что формирование положительной мотивации труда работников предприятий АПК возможно в том случае, если руководитель, наряду с формами материального стимулирования, уяснит следующее:

♦ поощрять работников предпочтительнее, чем критиковать;

♦ подкреплять необходимо конкретно и без промедления;

♦ нестандартные поощрения за особенные заслуги мотивируют более эффективно;

♦ вознаграждение за промежуточные результаты улучшают мотивацию подчиненных;

♦ право участвовать в принятии решения мотивирует подчиненных, и создает эмоциональную удовлетворенность работой;

♦ постоянное внимание к сотруднику, его проблемам — основной мотиватор;

♦ творческий, интеллектуальный потенциал работников необходимо раскрывать;

♦ рациональная конкуренция внутри персонала стимулирует рабочих, содействует выработке свежих идей и новых инициатив.

В настоящее время основные требования к механизму мотивации труда в АПК, по нашему мнению, заключаются в следующем:

♦ исключение принципа уравниловки;

♦ гибкость и оперативность применяемых методов трудовой мотивации;

♦ стимулирование творческого, производительного и качественного труда;

♦ обеспечение тесной связи основного заработка с конечными результатами деятельности всего предприятия, материальная ответственность за некачественный труд и наносимые убытки.

♦ государственное регулирование сферы оплаты трудовой деятельности посредством законодательного установления и изменения минимального размера оплаты труда, установления ставок налогообложения фонда заработной платы и доходов физических лиц, введения районных надбавок, а также государственных гарантий по оплате труда.

Таким образом, эффективное управление трудовой деятельностью любого коллектива возможно на основе комплексного и взаимоувязанного использования всего арсенала методов трудовой мотивации работников на основе учета экономических интересов собственников средств производства и наемных работников, величины и качества личного трудового вклада каждого члена трудового коллектива и т. д. [2].

Рекомендации

Итоги исследования мотивации в организациях агропромышленного комплекса Костанайской области позволяют сформулировать основные рекомендации, соблюдение которых повысит эффективность мотивационных мероприятий.

1. Рекомендации к работе с человеческим капиталом

2. Предприятие во главе мотивационной политики должно поставить — решение проблемы удовлетворенности трудом.

3. Создать условия для повышения квалификации служащих.

4. Отказаться от политики угрозы увольнением.

5. Назначать на должность с учетом перспектив роста.

6. Предоставлять самостоятельность работникам в планировании и выполнении работы, определении режима работы.

7. Привлекать работников к участию в принятии наиболее важных решений (в управлении).

8. Создавать благоприятные условия труда.

9. Создавать благоприятный социально-психологический климат в коллективе.

10. Справедливо вознаграждать работника за труд.

11. Давать задания и требовать справедливо в соответствии с квалификацией работника.

12. Проводить обучение руководителей профессиональной работе с персоналом.

13. Организовать на предприятии службу управления персоналом.

14. Разъяснить мотивационный комплекс рабочему персоналу.

15. Применять мотивационный комплекс при управлении производственным персоналом путем выполнения следующих процедур:

♦ подбор и расстановка кадров;

♦ подготовка, переподготовка и повышение их квалификации;

♦ социальное обслуживание кадров;

♦ воспитание персонала;

♦ охрана труда;

♦ стимулирование труда;

♦ контроль и учет кадров;

♦ планирование, организация и управление производством.

Всему управленческому персоналу необходимо совершенствовать стиль управления производством, ориентируя его на принятый мотивационный комплекс.

16. Структура системы работы с человеческим капиталом должна быть основана на следующих принципах:

1) законопослушание;

2) профессионализм;

3) организованность и дисциплина;

4) гуманизм;

5) экономичность и бережливость;
6) требовательность и критичность;
7) патриотизм;
8) коллективизм.

Заключение

Следует стремиться к созданию кадровой политики, которая требует в первую очередь, применения профессиональных приемов и методов работы с кадрами. Помимо оценки и анализа мотивов и стимулов труда, необходимо максимально рациональное их применение в целях совершенствования системы мотивации персонала [9].

Таким образом, эффективного управления персоналом добиться нереально без изменения образа мышления руководителя, без глубокого осознания им мотивов, представляющих движущую силу, стимулирующую работников к выполнению своих профессиональных обязанностей.

РИСК

***Библиографический список*:**

1. Абакумова Н.Н. Проблемы мотивации труда в России / Н.Н. Абакумова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2009. — № 5. — С. 10–16.

2. Агапцов С.А, Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. — М., 2007. — 245 с.

3. Аксенова Е.А. Основы кадрового менеджмента / Е.А. Аксенова // Управление персоналом. — 2008. — № 4. — С. 9–15.

4. Блинов А.О. Искусство управления персоналом / А.О. Блинов, О.В. Василевская. — М.: ГЕЛАН, 2010. — 299 с.

5. Валюженич Н.Е. Организационная культура и трудовая мотивация как факторы лояльного отношения персонала к организации [Текст] / Н.Е. Валюженич // Управление персоналом. — 2007. — № 16. — С. 12–15.

6. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Е. Ветлужских — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 133 с.

7. Володин А., Назарук М. / Что побуждает нас работать: Теория мотивации труда // Банковские технологии. — 2002. — № 10. — С. 29–31.

8. Гущина И. / Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда // Общество и экономика 2003. — № 1. — С. 169–174.

9. Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала / Г.А. Дмитренко. — М., 2009. — 329 с.

10. Замфир К. Удовлетворенность трудом. (Мнение социолога): пер. с рум.; под общ. ред. И.Т. Левыкина. — Москва: Политиздат, 1983. — 142 с.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

реклама

Заходите ;)

Направления совершенствования деятельности оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровизации[1]

А.А. Бакулина,
д. э. н., доцент, заместитель проректора по научной работе, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

В.В. Земсков,
д. э. н., профессор кафедры «Анализ рисков и экономическая безопасность», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье рассмотрена одна из главных проблем для любого хозяйствующего субъекта — правильная организация системы корпоративного управления в условиях всеобщей цифровизации. Доказывается, что лучше всего совершенствование системы корпоративного управления предприятий оборонно-промышленного комплекса (далее — ОПК) осуществлять при помощи реструктуризации бизнес-процессов. Отмечается, что реструктуризация обеспечивает соблюдение баланса интересов государства в лице уполномоченного федерального органа исполнительной власти и предприятий ОПК и, как следствие, — достижение траектории устойчивого развития и обеспечение экономической безопасности в стратегической перспективе.

Ключевые слова: система корпоративного управления, реструктуризация бизнес-процессов, устойчивое развитие, цифровизация, экономическая безопасность.

Abstract: in the article one of the main problems for any business entity is considered — the correct organization of the corporate governance system in the conditions of universal digitalization. It is proved that the best way to improve the system of corporate governance of enterprises of the defense industry complex (hereinafter — OPK) is through restructuring business processes. It is noted that restructuring ensures compliance with the balance of interests of the state in the person of the authorized federal executive body and enterprises of the military industrial complex and, as a consequence, achieving the trajectory of sustainable development and ensuring economic security in a strategic perspective.

Keywords: corporate governance system, business process restructuring, sustainable development, digitalization, economic security.

Современные условия хозяйствования доказывают, что одним из ключевых факторов, ограничивающих развитие современной российской экономики, является низкое качество корпоративного управления в условиях цифровизации. Данное явление касается всех сфер общественно-политической и экономической деятельности. Воздействие корпоративного управления на экономическую сферу состоит в следующих аспектах:

- использование потенциала рыночно-конкурентного преимущества;
- возникновение дополнительных издержек на протяжении всего пути товара от производителя до потребителя, что влечет за собой рост общего уровня цен;
- снижение эффективности функционирования экономики предприятия;
- в результате низкого качества корпоративного управления государство становится менее конкурентоспособным на мировом рынке, возникают препятствия притоку инвестиций, прежде всего, иностранных.

Совершенствование системы корпоративного управления — одна из главных задач в деятельности любого хозяйствующего субъекта. Особенно это важно для предприятий оборонно-промышленного комплекса. Во-первых, предприятия оборонно-промышленного комплекса осуществляют две взаимосвязанные стратегические задачи: первая — обеспечение конкурентоспособности военной продукции на мировом рынке; вторая — обеспечение конкурентоспособности гражданской продукции на внутреннем рынке. Во-вторых, в ОПК сосредоточены наиболее наукоемкие технологии, обеспечивающие прорывные темпы экономического роста. Таким образом, ОПК играет особую роль в обеспечении и укреплении экономической безопасности государства.

В современном мире происходят процессы глобализации и цифровизации, задающие основные тренды развития национальных экономик. Как показывает мировая практика, в условиях усиления конкурентной борьбы между государствами, между хозяйствующими субъектами корпоративные интегрированные структуры составляют основу современной экономики любой страны.

В России появление корпоративных структур связано с началом масштабного осуществления приватизации государственной собственности, которая привела к формированию акционерной модели управления, характерной чертой которых является доминирующая роль акционеров — работников хозяйствующих субъектов. Акционерная модель управления распростран-

1 Статья написана по результатам выполнения темы НИР государственного задания на 2018 год «Трансформация оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровой экономики»

лась также на предприятия ОПК, правовой основой которой выступает Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». В результате появились такие институты корпоративного управления, как общее собрание акционеров, совет директоров (наблюдательный совет), ревизионная комиссия, коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция).

Следующим шагом в развитии крупного корпоративного бизнеса в оборонно-промышленном комплексе стало появление новых субъектов хозяйствования — государственных корпораций. Согласно статье 7.1 Федерального закона 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», под государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона.

Наиболее широкое распространение государственных корпораций, как субъектов хозяйствования, получили в 2007 году в связи с принятием отдельных федеральных законов, регулирующих деятельность этих субъектов.

Таблица 1

Перечень государственных корпораций в ОПК

Перечень законов	Число предприятий ОПК
Федеральный закон от 23.11.2007 № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростех»	Более 700
Федеральный закон от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»	Более 300
Федеральный закон от 13.07.2015 № 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»	75

Таким образом, государственные корпорации превратились в высокотехнологичные корпоративные субъекты с вертикально-интегрированной организационной структурой. Появление этих структур в экономике ОПК отражает общемировую тенденцию к объединению субъектов хозяйствования. Следовательно, это объединение отражает объективную необходимость дальнейшего развития, т. к. крупные корпорации способствуют устойчивости экономического развития, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, координации деятельности вертикально-интегрированных структур на основе внедрения лучших мировых практик корпоративного управления, что, в свою очередь, обусловливает необходимость совершенствования механизмов корпоративного управления в условиях цифровизации.

Дальнейшее совершенствование структуры хозяйственной деятельности ОПК видится в интеграции системы управления рисками с ключевыми бизнес-процессами, включая стратегическое планирование, инвестиционное планирование, внутренний контроль, а также более широкого применения инструментов риск-анализа в ситуациях принятия ключевых управленческих решений. Под бизнес-процессом в рамках данной статьи понимается последовательность взаимосвязанных действий, направленная на достижение целей, как стратегических, так и тактических.

Традиционно в рамках организации системы управления рисками много внимания уделяется классификации рисков. На сегодняшний день единого, общепризнанного классификатора рисков не существует. В научной литературе выделяют порядка сорока различных критериев риска, а также более 240 их видов. Существенные различия в методах классификации рисков объясняются разнообразием самих рисков, а также подходов к работе с ними. По нашему мнению, наиболее удачная классификация рисков для производственных предприятий приведена в концепции COSOIC [5]. Данная категория включает:

- стратегические риски;
- риски корпоративного уровня;
- трансакционные риски;
- риски мошенничества, включая мошенничество с отчетностью, риски сохранности активов и коррупцию;
- риски существенных изменений.

Система управления рисками является частью всей системы управления предприятием и должна работать для решения тех же задач, которые стоят перед большой системой управления [2].

Таким образом, система управления рисками — это вспомогательная, сервисная система, направленная на содействие руководству предприятий ОПК в принятии управленческих решений на базе процедуры анализа и оценки рисков на всех уровнях бизнес-процессов.

28 июля 2017 года распоряжением Правительства РФ утверждена программа «Цифровая экономика». Она рассчитана на период до 2025 года, в ней определены основные направления цифровой экономики и первоочередные сферы деятельности.

Как показывает общемировая практика, основным драйвером, влияющим на эффективное и результативное хозяйствование, выступает внедрение передовых и новых технологий непосредственно в хозяйственную деятельность. По нашему мнению, этим основным драйвером роста является цифровая экономика и ее компоненты, где ее ценностями являются информация и знания, а также пути доступа к ним. Этих же позиций придерживаются ряд экспертов, в частности, Семячков К.А отмечает, что в современной экономике компании цифрового сектора выходят на первый план и становятся точками роста, обеспе-

чивающими экономику цифровым ресурсом. Если в начале XX века основными локомотивами мировой экономики были крупные нефтяные, металлургические, машиностроительные и горнодобывающие предприятия, то в настоящее время крупнейшими компаниями являются представители сектора цифровой экономики [2].

Необходимо отметить, что цифровая экономика это не отдельная отрасль, а информационная среда, обеспечивающая производство электронных товаров, работ, услуг. Все чаще цифровая экономика переплетается с традиционной экономикой, делать четкое разграничение все сложнее. Конечными продуктами цифровой экономики являются те же товары и услуги традиционной экономики, предоставляемые с помощью компьютерного оборудования и цифровых систем вроде глобальной сети Интернет. Это имеет свои преимущества, главным из которых является повышение доступности обычных пользователей к определенным рынкам, снижение трансакционных издержек, повышение эффективности и конкурентоспособности.

Поэтому важно рассмотреть, каким образом современная цифровая экономика и инновационные методы влияют на совершенствование деятельности ОПК. Одним из направлений совершенствования деятельности ОПК является использование компонентов цифровой экономики в процессе заключения государственного контракта с генеральным заказчиком на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее — НИОКР). В этом случае отношения, возникшие из рассматриваемых контрактов, регулируются положениями гл. 38 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» Гражданского кодекса РФ. Так, согласно п. 1 ст. 769 ГК РФ, по договору на выполнение научно-исследовательских работ исполнитель обязуется провести, обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ — разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее. При этом условия контрактов на производство комплектующих изделий должны соответствовать требованиям гражданского законодательства, а качество изготовленной продукции — требованиям технического задания.

Следует отметить, что в выполнении государственного контракта участвует цепочка смежных предприятий, которые изготавливают комплектующие изделия для конечной продукции. В целях своевременного выполнения предполагаемого государственного контракта некоторые предприятия начинают производство комплектующих изделий на основании открытого внутреннего заказа при отсутствии подписанного контракта со стороны государственного заказчика, что является нарушением требований закона от 29.12.12 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». В результате этого появляются риски нарушения требований законодательства о гособоронзаказе. Как следствие, при отсутствии бюджетных средств на производство комплектующих изделий предприятие в качестве источника финансирования направляет свободные денежные средства от других видов деятельности и в результате происходит «омертвление» финансовых средств, негативно влияющих на экономическую безопасность предприятия.

Кроме того, для нужд текущей деятельности предприятия прибегают к внешнему источнику заимствования у кредитных организаций, и расходы по заимствованию ложатся дополнительным финансовым бременем на экономику предприятия.

В целях контроля за своевременным и эффективным выполнением заданий по государственному оборонному заказу Постановлением Правительства РФ от 1 февраля 2018 года № 93[2] установлен порядок проведения ФАС России плановых проверок головных исполнителей и исполнителей, участвующих в поставках продукции по оборонному заказу, в зависимости от отнесения проверяемых субъектов к той или иной категории риска.

Как отметили выше, финансово-экономическая деятельность ОПК, как и деятельность хозяйствующих субъектов, неотъемлемо связана с рисками, своевременная идентификация рисков позволяет менеджменту ОПК более точно вырабатывать стратегию управления, принимать взвешенные управленческие решения, эффективно адаптировать организацию под изменения экономической конъюнктуры. Для этого организации используют различные методы и механизмы внедрения и совершенствования риск-ориентированного подхода. Расширение практики риск-ориентированного подхода означает возможность его применения ко всем функциям управления: планирования, прогнозирования и контроля.

Теоретической основой применения риск-ориентированного подхода в деятельности ОПК являются Методические рекомендации по внедрению внутреннего контроля соблюдения антимонопольного законодательства, законодательства о государственном оборонном заказе и законодательства, регулирующего закупочную деятельность[3].

---

2 Постановление Правительства РФ от 01.02.2018 № 93 «О критериях отнесения деятельности головных исполнителей поставок продукции по государственному оборонному заказу и исполнителей, участвующих в поставках продукции по государственному оборонному заказу, к определенной категории риска и периодичности проведения плановых проверок при осуществлении Федеральной антимонопольной службой государственного контроля (надзора) в сфере государственного оборонного заказа»

3 Распоряжение Правительства РФ от 26.04.2017 №795-р.

В целях совершенствования деятельности ОПК предлагается внедрить процедуры внутреннего контроля соблюдения законодательства о государственном оборонном заказе, опираясь на умные контракты в процесс заключения государственного контракта через механизм взаимоувязки реквизитов государственного контракта с проектом приказа на открытие внутреннего заказа в информационной системе через бизнес-процессы планирования и бюджетирования. В этом случае умные контракты обеспечат формирование безопасной и эффективной среды для принятия правильных управленческих решений при выполнении государственного контракта и снижения издержек производства.

Следующим шагом совершенствования деятельности ОПК является применение типовых технологий в управленческих решениях. Такие решения проще эксплуатировать и обновлять, меньше риск-сбоев, меньше проблем с переобучением, связанным с текучкой кадров на предприятии. Например, унификация цифровизации экономико-финансовых, управленческих и организационных функций на предприятиях внутри кооперации (холдинга) позволяет сформировать предпосылки для реализации концепции жизненного цикла и индустрия 4.0.

Нормативными документами, регламентирующими унификацию управленческих и организационных функций, являются:

1.Унифицированная система организационно-распорядительной документации (УСОРД).

2. Классификаторы технико-экономической информации.

3. Общероссийский классификатор управленческих документов ОК 011-93, утвержденный Постановлением Госстандарта РФ от 30.12.1993 № 299.

Одним из инструментов типовых технологий является разработка и внедрение электронного документооборота, интегрированного в общую систему управления предприятием для различных уровней управления, в том числе к составу и структуре реквизитов и показателей. Кроме того, интеграция электронного документооборота непосредственно в производственный процесс обеспечит своевременный сбор, обобщение и анализ первичной информации для финансового учета, опираясь на такие бизнес-процессы как открытие заказов по статьям затрат, закрытие заказов, оформление нарядов, закрытие нарядов, учет материалов и других затрат.

Следующим инструментом типовых технологий является создание единого информационного пространства Вооруженных Сил России, под которым понимается совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования информационно-коммуникативных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие органов управления, а также удовлетворение их информационных потребностей [3].

Таким образом, применение компонентов цифровой экономики способствует эффективному выполнению государственного оборонного заказа с учетом требований выпуска инновационной продукции. Но при этом инновации в рамках государственного заказа регламентируются определенными внешними и внутренними нормативными и правовыми инструментами [4]. Следовательно, возникает необходимость разработки методик оценки инновационной составляющей, что ведет к дальнейшему совершенствованию деятельности предприятий ОПК.

В заключении можно сделать следующие выводы:

В современных условиях корпоративные интегрированные структуры составляют основу хозяйственной деятельности, следовательно, низкое качество корпоративного управления снижает эффективность экономической деятельности этих структур. Рекомендуется совершенствование системы корпоративного управления предприятий оборонно-промышленного комплекса осуществлять при помощи внедрения цифровых технологий непосредственно в процесс заключения государственного контракта с государственным заказчиком.

Рекомендации по внедрению электронного документооборота, интегрированного в общую систему управления предприятием, обеспечивают своевременный сбор, обобщение и анализ первичной информации для финансового учета, в том числе управленческого с целью принятие правильных управленческих решений.

Предложен механизм взаимоувязки реквизитов государственного контракта с проектом приказа на открытие внутреннего заказа в информационной системе через бизнес-процессы планирования и бюджетирования с целью снижения издержек производства.

РИСК

Библиографический список:

1. Проектирование систем управления рисками хозяйствующих субъектов: учеб. пособие / В.И. Авдийский, В.М. Безденежных, А.В. Дадалко, В.В. Земсков, Н.Г. Синявский. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 203 с.

2. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. — 2017. — № 8 (80).

3. Авдийский В.И., Бакулина А.А., Топчий П.П. Экономические аспекты развития и управления оборонно-промышленным комплексом в современных условиях. — Москва: КНОРУС, 2018. — 202 с.

4. Далекин П.И., Лавричева Д.О. Инновационная безопасность на промышленных предприятиях в сфере государственного оборонного заказа. Материалы V Международной научно-практической конференции «Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы. Нижегородский гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. Нижний Новгород, 2017. —393 с.

5. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Internal control — Integrated Framework. — Jointly published by American Institute of CPAs, 2017.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Конфигурация бизнес-единиц в сфере IT (организационно-экономический аспект)

А.М. Ковалев,
к. э. н., доцент, кафедра «Управление высокотехнологичными предприятиями», Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) — МАИ,

О.А. Афанасьева,
к. э. н., доцент, кафедра «Управление высокотехнологичными предприятиями», Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) — МАИ,

В.М. Убейко,
к. э. н., доцент, кафедра «Управление высокотехнологичными предприятиями», Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) — МАИ

Аннотация: в статье исследуются наиболее важные параметры конфигурации бизнес-единицы, создаваемой в области информационных технологий, связанные с выбором видов деятельности, что должно предшествовать разработке бизнес-плана. Целью данных действий является осмысление участниками будущего предприятия содержания и границ бизнеса.
Ключевые слова: бизнес-единица, электронный фриланс, IT-бизнес, организационно-правовые формы.

Abstract: the article examines the most important parameters of the configuration of a business unit created in the field of information technology, associated with the selection of activities, which should precede the development of a business plan. The purpose of these actions is to understand the participants of the future enterprise of the content and boundaries of business.
Keywords: business unit, electronic freelancing, IT business, organizational and legal forms.

В настоящей статье под бизнес-единицей понимается отдельная активная структура бизнеса, оформленная организационно, либо организационно и юридически [8]. Вопрос об определении конфигурации бизнес-единицы в любой области, в том числе в сфере IT, ставится при создании новой бизнес-единицы или комплексном пересмотре основных аспектов деятельности функционирующей.

Начнем рассматривать конфигурацию бизнес-единицы в сфере IT с ее организационно-правовой формы, имея в виду, что понятие организационно-правовой формы бизнес-единицы не совпадает с понятием организационно-правовой формы организации (юридического лица). Можно отметить следующие наиболее типичные разновидности организационно-правовой формы бизнес-единицы в сфере IT.

Во-первых, бизнес-единица в сфере IT может представлять собой центр финансовой ответственности, то есть подразделение информационно-вычислительного обслуживания (ИВО) или иного назначения, например, сфокусированное на разработке IT проектов, в составе организации любой отрасли экономики, реализующей любой вид экономической деятельности. Создание в составе организации центра финансовой ответственности, сфокусированного на проблемах IT, возможно одновременно с учреждением организации или несколько позже. Важно подчеркнуть, что центр финансовой ответственности не является юридическим лицом. Например, если речь идет о подразделении ИВО (часто называемом IT подразделением), то оно лишь де-факто выполняет функции оператора применяемой в организации информационной системы (ИС). Де-юре оператором ИС является непосредственно организация (юридическое лицо), представленная первым руководителем. В данном случае проблема создания бизнес-единицы в сфере IT и определения ее конфигурации в значительной степени заменяется проблемой создания новой организации в какой-либо отрасли экономики и, в том числе, определения ее организационной структуры, функций подразделений и т. п.

Во-вторых, бизнес-единица в сфере IT может формироваться вокруг индивидуального предпринимателя (ИП). В наиболее распространенном случае такая бизнес-единица представлена только одним человеком — ИП. Вместе с тем ИП может нанимать работников, заключив с ними трудовой договор [9].

В-третьих, представим ситуацию, когда специалист в сфере IT не счел необходимым получить статус ИП и не заключил трудовой договор ни с одной из организаций. Вместе с тем, он осуществляет свою профессиональную деятельность на основе гражданско-правовых договоров с заказчиками (организациями, ИП), например, договоров авторского заказа, что не запрещено законами РФ. В этом случае специалист в сфере IT представляет такое явление, как электронный фриланс [6]. Электронные фрилансеры, поддерживающие виртуальные коммуникации, образуют гибкие и временные сети для производства товаров и услуг. Такую сеть можно представить как виртуальную организацию, в центре которой находится фрилансер (сеть электронного фриланса) [7]. Время жизни подобной организации не столь уж мало, учитывая, что фрилансер

может работать по заданию нескольких заказчиков. Когда вся работа выполнена, сеть распадается, а фрилансер снова становятся свободным агентом и перемещается по рынку в поисках следующего задания. Отметим специализацию работы электронного фрилансера, являющегося IT специалистом [6]. Прежде всего, речь идет о разработке и поддержке информационных систем (программного обеспечения, веб-сайтов и т. п.). Многие из фрилансеров данной группы заняты решением новых задач, возникших под влиянием информационно-коммуникационных технологий. В области дизайна — это дизайн веб-сайтов, создание баннеров и иконок, флэш-графики и SD-анимации, в сфере работы с текстами — создание текстов, оптимизированных под поисковые системы, в рекламе — контекстная реклама в Интернете.

При более широкой трактовке понятия «электронный фриланс» следует подчеркнуть, что электронный фрилансер может, строго говоря, иметь статус ИП. Такая ситуация является предпочтительной для органов исполнительной власти РФ и Федеральной налоговой службы (ФНС) в первую очередь, поскольку позволяет более жестко контролировать уплату налогов в сфере предпринимательства. В то же время принятая в 2017 году редакция статьи 23 Гражданского кодекса РФ [1] и принятая в 2018 году редакция Налогового кодекса РФ [2] предоставляют возможность электронным фрилансерам, как и другим представителям самозанятого населения, заниматься предпринимательской деятельностью без регистрации в качестве ИП на основе регистрации в территориальной инспекции ФНС и уплаты налогов по особой схеме. Данная схема государственного регулирования предпринимательской деятельности самозанятого населения в РФ принята из предположения, что многие его представители, в том числе электронные фрилансеры, осуществляют свою деятельность без заключения договоров и без уплаты налогов. Апробация этой схемы начнется с января 2019 года.

Возвращаясь к предыдущей организационно-правовой форме IT бизнеса, можно, таким образом, отметить, что ИП в сфере IT образуют два слоя, между которыми нет четкой границы:

- ИП, осуществляющие относительно стабильную предпринимательскую деятельность, например, по схеме стартапа, связанную с реализацией некоторого IT проекта;
- ИП, осуществляющие более гибкую «переменчивую» предпринимательскую деятельность по схеме фриланса.

В-четвертых, бизнес-единица в сфере IT может быть создана в форме юридического лица (организации). Наиболее целесообразными, на наш взгляд, организационно-правовыми формами коммерческих организаций для создания бизнес-единиц в сфере IT являются:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества, как публичные, так и не публичные;
- хозяйственные партнерства;
- государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Таким образом, мы учитываем возможную инициативу государства или муниципальных образований по созданию бизнес-единиц в сфере IT.

Некоммерческая организация также может быть бизнес-единицей в сфере IT. Прежде всего, следует иметь в виду, что некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность, направленную на извлечение прибыли, при условии, что извлечение прибыли не должно быть основной целью деятельности этой организации [1].

Наиболее целесообразными организационно-правовыми формами некоммерческих организаций для создания бизнес-единиц в сфере IT являются:

- учреждения, в том числе государственные, муниципальные и частные;
- автономные некоммерческие организации.

В настоящей статье рассматривается вопрос об определении конфигурации бизнес-единицы, оформляемой как организационно, так и юридически, то есть имеющей форму организации (юридического лица) или ИП. По мнению авторов, проблемы конфигурирования бизнеса, связанные с деятельностью электронных фрилансеров, не имеющих статус ИП, а также организационным структурированием организаций с выделением подразделений IT профиля имеют существенные особенности и требуют отдельного рассмотрения.

Создание нового юридически оформляемого бизнеса в любой области не сводится только к процедуре официальной регистрации бизнес-единицы в предусмотренной законом форме. В частности, для нового IT бизнеса можно предложить следующие блоки процедур, связанных с его созданием:

1) Определение конфигурации бизнес-единицы.

2) Разработка бизнес-плана.

3) Учреждение бизнеса и его государственная регистрация.

4) Решение технических, технологических и организационных вопросов для обеспечения начала работы бизнес-единицы.

Названные блоки не следует рассматривать как последовательные этапы процесса создания нового бизнеса, их процедуры должны, по возможности, выполняться параллельно.

Исходным пунктом создания IT бизнеса является предварительное принятие решения о его создании предполагаемыми участниками (или, как часто говорят, возникновение идеи создания

бизнеса). Окончательное решение о создании IT бизнеса принимается перед началом выполнения процедур учреждения бизнеса и его государственной регистрации. Основой для принятия окончательного решения должна быть информация, представленная в бизнес-плане. Особенность создания новой бизнес-единицы в сфере IT заключается, на наш взгляд, в обязательности разработки бизнес-плана в силу технико-технологической сложности рассматриваемой сферы.

В настоящей статье объектом исследования является определение конфигурации бизнес-единицы в сфере IT, предшествующее разработке бизнес-плана. Реализация процедур данного блока осуществляется с учетом степеней свободы выбора участниками будущего предприятия в области содержания и границ бизнеса. В настоящей статье авторы ограничились исследованием наиболее важных параметров конфигурации, связанных с выбором видов деятельности создаваемой бизнес-единицы. Другие аспекты конфигурации требуют отдельного рассмотрения.

При выборе основных видов деятельности создаваемой бизнес-единицы в сфере IT на основе свободной организационно-экономической классификации, достаточно не строгой, могут быть учтены рекомендации работы [4], относящейся к бизнесу в целом, и выделены следующие три вида деятельности:

1) Производство товаров и услуг. Инновационная деятельность. Научно-техническая и проектная деятельность.

2) Посредническая деятельность.

3) Аутсорсинг. Консультационная деятельность. Аудит.

К производственной, инновационной, научно-технической и проектной деятельности в сфере IT могут быть отнесены:

♦ разработка программного обеспечения и информационных систем, информационных технологий и информационных (цифровых) продуктов, в том числе разработка веб-сайтов, веб-интеграция (разработка интернет-проектов в сфере электронного бизнеса), другие виды разработок в области информационных технологий;

♦ информационно-вычислительное обслуживание — ИВО, которое заключается с оказанием клиентам набора специфических услуг сферы информатики в различном сочетании. ИВО часто связано с выполнение функции операторов информационных систем. В соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» оператор информационной системы (ИС) — это гражданин или юридическое лицо, осуществляющие деятельность по эксплуатации ИС, в том числе по обработке информации, содержащейся в ее базах данных;

♦ деятельность провайдеров интернет-услуг ISP (Internet Serves Provider), в т. ч. услуг доступа к интернет-ресурсам, хостинга, электронной почты и др.;

♦ деятельность провайдеров хостинга, оказывающих услуги по предоставлению вычислительной мощности для размещения информации в информационной системе, постоянно подключенной к сети «Интернет», включая присвоение веб-ресурсу доменного имени, техническое обслуживание веб-сервера и т. п.;

♦ деятельность операторов систем связи, использующих Интернет (сотовой, пейджинговой);

♦ деятельность провайдеров интернет-приложений ASP (Application Serves Provider), осуществляющих хостинг приложений и реализующие «облачные» сервисы;

♦ производство компьютеров и их элементной базы, средств коммуникаций, сетевого оборудования, периферийных устройств, оргтехники и т. п.

Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» обозначены также следующие лица, обеспечивающие функционирование Интернета или (и) использующие его для своих целей, которые реализуют специфический IT бизнес:

♦ владелец сайта в сети «Интернет» — лицо, самостоятельно и по своему усмотрению определяющее порядок использования сайта в сети «Интернет», в том числе порядок размещения информации на таком сайте;

♦ организатор распространения информации в сети «Интернет» — лицо, осуществляющее деятельность по обеспечению функционирования информационных систем и (или) программ для электронных вычислительных машин, которые предназначены и (или) используются для приема, передачи, доставки и (или) обработки электронных сообщений пользователей сети «Интернет». В частном случае организатор распространения информации в сети «Интернет» является организатором сервиса обмена мгновенными сообщениями (мессенджера);

♦ оператор поисковой системы, осуществляющей по запросу пользователя поиск в сети «Интернет» информации определенного содержания и предоставляющая пользователю сведения об указателе страницы сайта в сети «Интернет» для доступа к запрашиваемой информации, расположенной на сайтах в сети «Интернет»;

♦ владелец новостного агрегатора — владелец программы для электронных вычислительных машин, владелец сайта и (или) страницы сайта в сети «Интернет», которые используются для обработки и распространения новостной информации в сети «Интернет» на государственном языке Российской Федерации, государственных языках республик в составе Российской Федерации или иных языках народов Российской Федерации;

♦ владелец аудиовизуального сервиса — владелец сайта и (или) страницы сайта в сети «Интернет», и (или) информационной системы, и (или) программы для электронных вычислительных машин, которые используются для формирования и (или) организации распространения в сети «Интернет» совокупности аудиовизуальных произведений, доступ к которым предоставляется за плату и (или) при условии просмотра рекламы, направленной на привлечение внимания потребителей, находящихся на территории Российской Федерации.

Посредническая деятельность в отрасли информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) осуществляется, в первую очередь, в следующих формах:

♦ поставка компьютерного, сетевого и телекоммуникационного оборудования (в том числе установка и монтаж оборудования, компоновка вычислительных сетей, внедрение);

♦ поставка информационных систем, ПО информационных систем, программных продуктов, сложных информационных продуктов (баз данных) и т. п.;

♦ поставка IT услуг.

В понятие «поставщик» может вкладываться следующий смысл в зависимости от конкретной ситуации:

♦ разработчик бренда, вендор, провайдер IT услуг который сам реализует свои IT продукты, услуги, проводит консультации, обучение пользователей, осуществляет при необходимости совместно с заказчиком пусконаладочные работы и внедрение системы;

♦ соисполнитель, разрабатывающий и поставляющий разработчику часть системы для последующей ее интеграции в целостную систему, провайдер поставщика услуг, поставляющий часть услуг провайдеру услуг;

♦ дочерняя фирма, образованная разработчиком, или дистрибьютор, работающий с ним по договору. Владеет всей информацией по структуре, функционированию и внедрению системы, предоставлению IT услуги. От имени разработчика проводит консультации, обучение пользователей, осуществляет при необходимости пусконаладочные работы и внедрение системы;

♦ торговый посредник, работающий по торгово-рыночной схеме. Осуществляет продажу относительно несложных IT продуктов (главным образом, в розницу) на основе договора присоединения к лицензионному договору, может осуществлять инсталляцию ПО на компьютерах клиентов. Однако в ряде случаев владеет минимальной информацией о функционировании продукта.

Таким образом, посредническая деятельность в сфере IT, носит технико-технологический характер и не является в чистом виде торговой деятельностью. Впрочем, это характерно для всех отраслей, связанных с реализацией технически сложной продукции.

Существует еще понятие *информационных посредников*, которые обеспечивают пользователей необходимой информацией на основе высокотехнологичных информационных процедур по ее поиску в глобальных сетях, включая социальные сети.

Посредническую и вспомогательную деятельность осуществляют также специализированные учебные центры в сфере IT, специализированные кадровые агентства, специализированные юридические агентства, специализированные инвесторы и т. п.

Аккредитованные Росстандартом организации оказывают посреднические услуги по сертификации предприятий и организаций в соответствии с отечественными стандартами в сфере IT, например стандартами по информационной безопасности.

Специализированные услуги в сфере IT оказывают удостоверяющие центры, обеспечивающие применение усиленной электронной подписи в соответствии с Федеральным законом от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

IT аутсорсинг, консультационная и аудиторская деятельность в сфере IT получают все большее распространение. Явление IT аутсорсинга обусловлено тем, что предприятиям различных отраслей становится не выгодно создавать у себя IT подразделения (и иные IT службы) для поддержки и тем более для разработки информационных систем. Место IT подразделений частично, а иногда и полностью занимают юридически самостоятельные IT фирмы — аутсорсеры. Виды деятельности аутсорсера — это, по сути дела, многие виды деятельности, указанные выше.. В частности, в соответствии с договором аутсорсинга может осуществляться как разработка ИС и ПО, так и ИВО организаций [3].

Консультационный и аудиторский бизнес в сфере IT можно рассматривать как частный случай IT аутсорсинга, реализуемый специализированными консалтинговыми, аудиторскими или аудиторско-консалтинговыми фирмами.

Важно подчеркнуть, что для IT бизнеса характерна диверсификация деятельности бизнес-единиц, предполагающая реализацию одной фирмой нескольких направлений деятельности. Такая диверсификация может быть сразу предусмотрена для новой бизнес-единицы.

Например, деятельность бизнес-единицы в сфере IT может быть распределена между производством (сборкой) оборудования, разработкой ПО, оказанием услуг в области IT. Другим примером диверсификации являются системные интеграторы, которые выполняют следующие функции: разработка элементов ПО ИС, интеграция разработанных и приобретенных элементов ПО в сложную программную систему, поставка и монтаж компьютерного, сетевого и телекоммуникационного оборудования, консультирование

и обучение пользователей, сдача системы заказчику «под ключ», сопровождение системы, системное администрирование (например, администрирование пусковых комплексов систем, пилотных проектов, включая временное выполнение функции оператора ИС) и т. п. Здесь достаточно четко прослеживается совмещение функций разработчика ИС, поставщика различных элементов ИС, системного оператора [5].

При создании новой бизнес-единицы в сфере IT необходимо воспользоваться также более формализованной классификацией бизнес-единиц, предусмотренной общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД). Причем следует взять за основу последнюю версию указанного классификатора; в настоящее время она известна под названием ОКВЭД-2. Согласно этому классификатору отрасль ИКТ представлена тремя основными блоками:

- разделом J «Деятельность в области информации и связи» (в том числе разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области, деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации, деятельность порталов в информационно-коммуникационной сети Интернет, прочая деятельность в области информационных услуг);
- разделом C «Обрабатывающие производства» (в том числе производство элементов электронной аппаратуры и печатных схем, производство компьютеров и периферийного оборудования, производство коммуникационного оборудования и т. п.);
- разделом G «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» (в том числе торговля оптовая информационным и коммуникационным оборудованием, включая ПО, торговля розничная информационным и коммуникационным оборудованием в специализированных магазинах, включая ПО, и т. п.).

В целях регистрации бизнес-единицы количество выбранных кодов ОКВЭД неограниченно, но из них необходимо выбрать один основной, по которому процент получаемой выручки должен составлять не менее 60% от основной суммы дохода организации или ИП. При этом в заявлении для регистрации организации или ИП необходимо указать минимум 4 знака кода ОКВЭД.

Отметим тесную связь блока определения конфигурации бизнес-единицы и блока разработки бизнес-плана в составе процедур, связанных с созданием бизнес-единицы. Рекомендуется включить в состав бизнес-плана раздел «Конфигурация (содержание и границы) создаваемого бизнеса». В процессе разработки бизнес-плана, происходит уточнение конфигурации создаваемой бизнес-единицы.

РИСК

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. Официальный текст. Текст Кодекса приводится по состоянию на 1 февраля 2018 года с таблицей изменений. — М.: Издательство «Омега-Л», 2018. — 622 с.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. Текст с последними изменениями и дополнениями на 25 марта 2018 г. — М.: Издательство «Проспект», 2018. — 1168 с.

3. Васильев Р.Б., Калянов Г.Н., Левочкина Г.А. Управление развитием информационных систем. Учебное пособие для вузов / Под редакцией Г.Н. Калянова. — М.: Горячая линия — Телеком, 2009. — 376 с.: ил.

4. Бочаров С.А., Иванов А.А., Олейников С.Я. Основы бизнеса: Учебно-методический комплекс. — М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 447 с.

5. Исаев Г.Н. Проектирование информационных систем: учеб. пособие / Г.Н. Исаев. — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 424 с.: ил., табл.

6. Стребков Д.О., Шевчук А.В. Электронная самозанятость в России. Вопросы экономики. 2011. — № 10 — С. 91–112.

7. Ковалев А.М. Выделение базовых видов виртуальных предприятий. Тенденции развития науки и образования: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 июля 2015 г.: в 3 частях. Часть I. М.: Изд-во «АР-Консалт», 2015 г. — С. 136–146.

8. Понятие бизнес единиц, их основные характеристики. Базовые стратегии бизнес единиц. / Электронный ресурс / Режим доступа: https://studfiles.net/preview/3858266/page:29/.

9. Твой бизнес. Сайт для индивидуальных предпринимателей. Трудовой договор ИП с работником — образец 2018 года / Электронный ресурс / Режим доступа: http://tbis.ru/.

Современные тенденции развития электронного бизнеса

П.В. Трифонов,
к. э. н., доцент, департамент менеджмента, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия,

М.С. Ворошилова,
студент, факультет менеджмента, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия

Аннотация: в условиях глобализации и широчайшего распространения информационных технологий быстрыми темпами в странах мира развивается электронная торговля. В статье рассматриваются особенности развития электронной коммерции во всем мире, а также интернет-платформы, которые будут удовлетворять запросам конкретного продавца.
Ключевые слова: электронный бизнес, цифровая экономика, интернет-платформа.

Abstracts: today, with globalization and wide information technology spreading, e-commerce is spinning up all over the world in high gear. The article considers the e-commerce development features all over the world and web-based platform that will meet the needs of a particular seller.
Keywords: e-commerce, the digital economy, web-based platform.

За последние десять лет электронная торговля стала огромным и важным сегментом мировой экономики. Крупные интернет-магазины, такие как eBay и Amazon, а также мелкие игроки рынка, продолжают увеличивать свои обороты и доходы. Средний темп роста в мире составляет 18–20%, в России — 17–18% в год. По мнению исследователей, этот рынок находится в стадии зарождения, несмотря на распространение различных услуг электронной коммерции. Текущие тенденции и прогнозы электронного рынка показывают, что глобальные продажи электронной коммерции в ближайшие годы будут неуклонно расти.

В 2015 году доход на рынке электронной коммерции достиг более 280 млрд долл. только в Соединенных Штатах и более 1030 млрд долл. по всему миру. Ожидается, что число потребителей, которые совершают покупки через Интернет, превысит 1700 млн к 2018 году.

Существующие компании также активно используют решения электронной коммерции в своих бизнес-процессах. Это особенно актуально для таких отраслей, как традиционные розничные продавцы, интернет-продавцы, банки, недвижимость и туристические агентства. Технология помогает им не просто продавать товары и услуги, но также управлять различными бизнес-процессами (например, управление контентом и заказами, отчетность и маркетинг), привлечь больше клиентов и получить конкурентные преимущества.

Важной тенденцией на рынке электронной коммерции можно считать социализацию магазинов: возможность размещения заказа через социальные сети. Система «лайков» и возможность «поделиться» записью делает продукту отдельную рекламу, что увеличивает спрос.

Механизмы минимизации рисков электронного бизнеса:

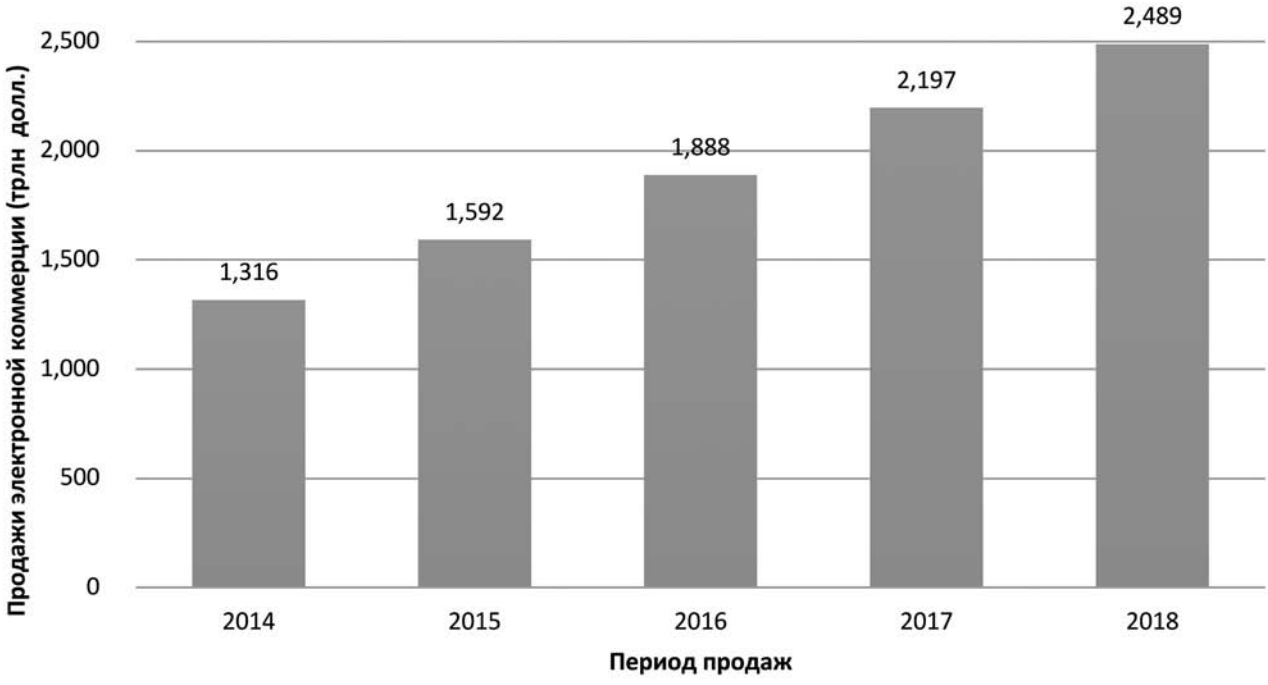


Рис. 1. Retail e-commerce sales worldwide, 2014–2018, трлн. долл.

Рис. 2. Средние темпы роста сегментов рынка нефизических товаров на рынке электронной коммерции РФ, 2008–2017, %

♦ правовые (введение законодательных регулирующих документов сферу Интернет);

♦ социальные (рост доверия к сделкам в Интернет за счет референтного воздействия и стимулирования спроса со стороны государства);

♦ экономические (рост конкуренции, создание национальной платежной системы, ориентация бизнес-моделей на сервисные компетенции и услуги);

♦ технико-технологические (развитие инфраструктуры ИКТ и рост проникновение Интернет в домохозяйства и корпоративный сектор до 90%, дропшиппинг — гибкие логистические цепочки).

Каждый год объем мировых продаж в интернете растет, компании все чаще задают вопрос, как выйти на глобальный рынок электронной коммерции. При выборе определенной платформы компаниям следует относиться ответственно, принимая во внимание нагрузку на будущий сайт, включая его глубину просмотра, трафик. Необходимо также учитывать финансовые возможности компании, задачи компании по развитию сервиса в будущем.

При сравнении платформ используются следующие показатели:

♦ функциональный потенциал;

♦ способность системы к адаптации;

♦ возможности по обработке крупных баз данных;

♦ гибкость в управлении данными;

♦ сроки введения системы в эксплуатацию;

♦ наличие дополнительных расширений, приложений;

♦ стоимость ПО, введения системы;

♦ регулярность обновлений;

♦ качество технической поддержки.

Основными лидерами на мировом рынки являются такие платформы как WordPress, Joomla, Drupal, Magento, Demandware, IBM (рис. 3).

1) WordPress — одна из самых популярных платформ электронной коммерции. Эта система очень удобна из-за высокой скорости установки и доступной документации. Эта платформа используется как сайтами магазинов, так и блогами. Сайты магазинов проявляют меньший интерес к этой платформе из-за простоты функциональности. В WordPress имеется большой набор языков, различные плагины и удобное управление.

2). Второй самой популярной платформой является Joomla. Это удобный интерфейс, но его недостатком является появление проблем безопасности при установке дополнительных расширений, плагинов, хотя без них система обеспечивает достаточный уровень безопасности.

3). Drupal среди вышеупомянутых платформ является третьим по популярности. Преимущества этой системы в возможности значительного расширения функциональности, адаптированной к конкретным потребностям.

4). Magento, используемая для крупных проектов в области электронной коммерции, применяется только в 1% всех веб-сайтов в мире (рис. 4). Преимущества этой системы в стабильном выпуске обновлений, доступность различных языков использования, возможность установки бесплатной версии для ознакомления с платформой. Кроме того, эта система может быть адаптирована к широкому кругу компаний. Среди недостатков — обязательный найм компанией, которая решила работать на этой платформе, квалифицированного программиста, поскольку использование этой системы довольно сложно.

Рис. 3. Основные мировые платформы e-commerce

Рис. 4. Основные компании, использующие платформу Magento

Рис. 5. Основные компании, использующие платформу Demandware

5). Demandware признана очень сложной в использовании и ориентированной на работу с крупными проектами (рис. 5). К преимуществам этой системы относятся безопасность, надежность, гибкость в использовании. Основным недостатком этой платформы является высокая лицензионная плата, которая создает порог для входа на платформу крупных предприятий: от 0,75% до 1,25% от объема продаж через интернет-магазин за месяц.

6) Платформа IBM позволяет взаимодействовать с потребителями или предприятиями напрямую, или через партнеров (рис. 6). Преимущества включают в себя возможность поддерживать сайт 24 часа в сутки, а также высокое качество предоставляемых услуг.

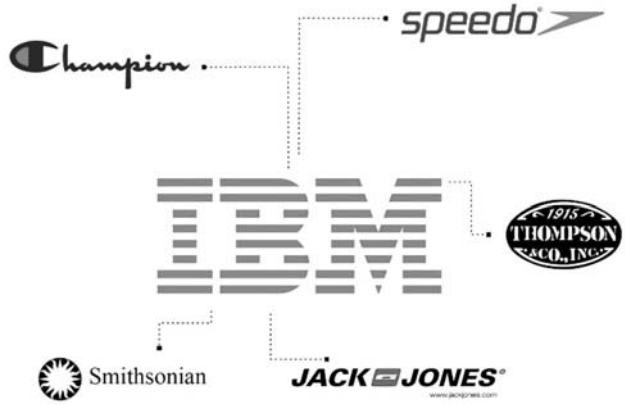


Рис. 6. Основные компании, использующие платформу IBM Web Sphere Commerce

Что касается Российского рынка, то такие платформы как IBM, SAP Hybris и Oracle активно используются при создании электронного бизнеса.

По данным Forrester Research, IBM предлагает три основных продукта (Webshere Commerce, Sterling CPQ и Sterling Order Management), которые позволяют создавать комплексную систему электронной коммерции. Однако эти продукты продаются отдельно, и очень небольшое количество клиентов готовы покупать все три для электронной коммерции и интегрировать их.

В течение последних двух лет Oracle консолидирует свои недавние приобретения (ATG, Endeca и Fat Wire) под «зонтиком» Oracle Commerce. Российским клиентам предлагается ATG Web Commerce, торговая платформа, которая обеспечивает индивидуальное обслуживание клиентов во всех точках взаимодействия с ними.

SAP Hybris регулярно входит в список лучших коммерческих платформ электронной коммерции. Платформа позволяет автоматизировать торговлю в сегментах B2B и B2C и включает в себя ряд омниканальных инструментов: инструменты для управления основными данными (Product Content Management или Product Information Management), управления заказами, инструменты ремаркетинга (SeeWhy), а также дополнительные функции поиска и продвижения товаров. SAP Hybris носит омниканальный характер и позволяет управлять цифровыми и автономными точками взаимодействия с клиентами (сайт, мобильные устройства, точки продажи, центры обработки вызовов, социальные сети, печатные каталоги) в рамках единой интегрированной среды, обеспечивая контекстное и персонализированное взаимодействие, которое отвечает потребностям клиента.

В табл. 1 представлено сравнение функциональности платформ для создания интернет-магазина на основании данных Forrester Research, Gartner и официальных сайтов компаний-производителей.

По сравнению с IBM и Oracle платформа для разработки интернет-магазина SAP Hybris опережает ближайших конкурентов по ряду параметров:

- ♦ очень продуманная архитектура, созданная на самом современном стеке Java-технологий;
- ♦ наиболее полные в своем классе функциональные возможности;
- ♦ заметно ускоряющие сроки проекта акселераторы для B2C- и B2B-коммерции;
- ♦ в зависимости от потребностей клиента различные варианты установки ПО и оплаты.

Кроме того, согласно другому исследованию Forrester Research платформа SAP Hybris Commerce признана лидером в области технологии управления информацией о продукте (Product Information Management). В отличие от других систем своего класса, платформа построена на архитектуре Java и гибкой модели данных.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок e-commerce быстро развивается и растет не только в РФ, но и по всему миру. Это отражается и в поиске новых подходов в торговле через интернет, и поиск новых каналов для использования электронной коммерции. Несмотря на высокую конкуренцию, рынки постсоветского пространства пока не находятся на одном уровне с мировыми, но, что немаловажно, российские продавцы, понимая это, стараются адаптироваться под существующие условия. По мере развития информационных технологий будет увеличиваться и поле для действий, где российские компании смогут себя проявить.

РИСК

Библиографический список:

1. Козлов Е. Платить по мобильному: новые технологии на рынке электронных платежей // Business Excellence. 2014. — № 1. — С. 68–70.

2. Кожевина О.В. Динамика развития и сегменты роста «электронного» бизнеса в России // Эффективное антикризисное управление. 2014. — № 3 (84). — С. 44–51.

3. Patricia Ordonez de Pablos, Miltiadis Lytras, Waldemar Karwowski, Rongbin W.B. Lee. Electronic Globalized Business and Sustainable Development Through IT Management: Strategies and Perspectives.- Business science reference, Hershey New York, 2011. — 240 p.

4. Zivojin Zivkovic. Electronic Business — aspects of development and possible consequences. Economics Management Information Technology, January, 2014.

Таблица 1

Функциональность e-commerce платформ для организации омниканальных продаж

Производитель	PCM	B2C	B2B	WCMS	Mobile	Print	Call center
SAP Hybris	+	+	+	+	+	+	+
IBM	+	+	+	+	+	-	+
Oracle/ATG	-	+	+	+	+	-	+
Demandware	-	+	-	-	+	-	-
Stibo	+	-	-	-	-	+	-
Heiler	+	-	-	-	-	-	-
Magento	-	+	+	+	+	-	-

5. Блог компании Astound Commerce URL: https://habrahabr.ru/company/astoundcommerce/blog/231645/.
6. IBM WebSphere Commerce URL: http://www.soft4retail.ru/websphere-commerce.
7. «10 лучших e-Commerce CMS для интернет-магазина» URL: https://inbenefit.com/10-лучших-e-commerce-cms-для-интернет-магазина/.
8. Novardis: «СРАВНЕНИЕ E-COMMERCE ПЛАТФОРМ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА» URL: http://novardis.com/press/vybor-sravnenie-platform-internet-magazina-hybris.html.
9. «Outsourcing eCommerce Website Development» URL: https://anadea.info/blog/outsourcing-e-commerce-website-development.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

А.А. Шацкий,
соискатель, кафедра экономики и предпринимательства, ФГБОУ ВО Российский государственный социальный университет

Трансформация услуг социальных предпринимателей в условиях цифровой экономики

Аннотация: определение роли и влияния цифровых технологий на общество в целом и третий сектор экономики, в частности, является актуальной проблемой современной прикладной науки. Целью данного исследования является изучение воздействия цифровизации экономики на обеспечение деятельности социальных предпринимателей, оказываемые ими услуги и использованием мультиагентных технологий в этой сфере. Основная задача — определение взаимосвязи между цифровизацией процессов и внедрением мультиагентных технологий в деятельность социальных предпринимателей. Для проведения исследования использовались методы системного, сравнительно-сопоставительного анализа, экспертных оценок.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, услуги социальных предпринимателей, социальная направленность, социально-экономические механизмы, цифровая экономика.

Abstract: determining of the role and influence of digital technologies on society and the third sector of the economy, in particular, is an urgent problem of modern applied science. The purpose of this research is studying the impact of digitalization of the economy on the provision of social entrepreneurs, the services they provide and the use of multi-agent technologies in this area. The main task is determining the relationship between digitization of processes and introduction of multi-agent technologies in the activities of social entrepreneurs. The methods of systematic, comparative analysis and expert evaluations were use for the study.

Keywords: social entrepreneurship, services of social entrepreneurs, social orientation, socio-economic mechanisms, digital economy.

Введение

Изучение социального предпринимательства является достаточно новой областью научных исследований. Она вызывает большой интерес со стороны разных дисциплин. Анализ научной литературы по данному вопросу показывает, что многие вопросы социального предпринимательства еще не раскрыты в должной мере, а сам этот социально-экономический феномен еще не получил четкой интерпретации и концептуализации [13, 14, 15, 16, 18, 19]. Несмотря на то, что социальное предпринимательство еще недостаточно концептуализировано внутри него уже начинают происходить изменения под воздействием внешней среды. В основе этих изменений — цифровизация экономики.

Основные научные категории, понятия и концептуальные модели, объясняющие сущность, формы и механизмы социального предпринимательства, формировались в рамках многих научных теорий. В первую очередь среди них можно выделить теорию «коллективного поведения» и «массового общества» (С. Липсет), теории относительной депривации (Т. Герр, Д. Девис), теории мобилизации ресурсов (М. Зальд, Дж. Маккарти, Ч. Тилли), теории социальных действий (А. Турена). Сегодня над темой социального предпринимательства работают также отечественные ученые и практики, которые рассматривают его как в широкой, так и узкой интерпретации. Вследствие узкой интерпретации термина, возможные формы социального предпринимательства заметно сужаются, а его социальная сущность значительно умаляется.

Социально-предпринимательская деятельность имеет огромное значение для общества и государства, оказывая долгосрочное позитивное влияние, как на экономику в целом, так и на решение значимых социальных проблем. Социальное предпринимательство направлено на получение двойной выгоды от ведения бизнеса: получение дохода и решение важных социальных, общественно значимых проблем. Во многих странах ключевую роль в становлении социального предпринимательства оказывают филантропические (благотворительные) организации, фонды, неправительственные организации, которые создают необходимую инфраструктуру для его развития и поддержки. Значительную роль в его становлении играет государственная поддержка, а также поддержка на муниципальном уровне. В России социальное предпринимательство развито намного слабее, чем в других странах. По данным GEM (Отчет Генеральный мониторинг предпринимательства) показатели его развития в России в 6,5 раз ниже, чем в США и являются одними из самых низких среди всех стран участниц данного проекта. Не смотря на то, что социальное предпринимательство считается новым бизнесом, увеличивается объем социальных инвестиций[1], который оценивается в 114 млрд долл. США. Направления инвестирования различны, — это медицина, гостиничный бизнес, поддержка малого предпринимательства, сельское хозяйство, доступность жилья и другое. Большая доля социальных инвестиций (40,0%) приходится на США и Канаду, 14,0% на Европу, 10,0% — Африка, 9% — Латинская Америка, 6,0% — это страны Восточной Европы и СНГ. Эксперты отмечают, что объем инвестиций, при-

1 Данные Global Impact Investing Network («Мировая сеть импакт-инвесторов») https://thegiin.org/

ходящийся на развивающиеся и развитые страны практически одинаковый.

Среди основных факторов, способствующих развитию социального предпринимательства, российскими учеными и специалистами выделяются, в первую очередь, следующие формы его поддержки: (1) государственная поддержка на федеральном и региональном уровне; (2) негосударственные формы поддержки социального предпринимательства со стороны Фондов и других финансовых организаций; (3) создание саморегулирующихся организаций социальных предпринимателей; (4) предоставление доступа к инфраструктуре; (5) законодательное оформление деятельности социальных предпринимателей; (6) пропаганда и распространение идей социального предпринимательства; использование социальных инноваций для вовлечения в экономический оборот новых человеческих и материальных ресурсов, создание массовых движений в целях объединения людей для решения социальных проблем [1, 2, 10, 11]. Сегодня к перечисленным факторам смело можно добавить развитие цифровой среды, которая делает доступной информацию об услугах социальных предпринимателей большему числу потребителей данных услуг и товаров.

Методика

В качестве выдвигаемой гипотезы выступает положение о влиянии цифровизации экономики на трансформацию услуг социальных предпринимателей, в том числе с учетом четырех основных групп факторов, определяющих концептуальную модель социального предпринимательства:

- ♦ социально-политические факторы, связанные с особенностями развития государственных институтов и типом управления обществом;
- ♦ социально-экономические факторы, связанные с особенностями развития российской экономики и финансовой сферы;
- ♦ факторы социальной консолидации, связанные с особенностями проявления социальных чувств и представлений, определяющих разные модели экономического поведения;
- ♦ мировоззренческие (идеологические) факторы, связанные с особенностями восприятия миропорядка, определяющие направленность экономической деятельности и предпринимательской активности.

Для проверки этого положения автором были проведены глубинные неформализованные интервью с 24 представителями «группы специализированного сознания», которые выступали своего рода экспертами по изучаемому вопросу. Эксперты были отобраны по следующим критериям: связаны с предпринимательством, обладают предпринимательским подходом к решению проблем, осознают остроту социальных проблем и необходимость их решения, отличаются сформированным чувством социальной ответственности и готовностью участвовать в решении важных общественных задач. Целью данного исследования было выявление влияния цифровизации общества на устойчивое и надежное развитие социального предпринимательства и определение предпосылок и направлений использования мультиагентных технологий в обеспечении деятельности социальных предпринимателей в контексте всей совокупности объективных и субъективных факторов для развития и функционирования социального предпринимательства.

Кроме того, для проведения исследования использовались методы теоретического и системного анализа, методы сопоставления и группировки, моделирования, экономического анализа и синтеза.

Результаты

По данным Фонда региональных социальных программ «Наше Будущее» (http://www.nb-forum.ru/social/) в России более 1000 социальных предпринимателей, каждые 100 из которых производят товаров и оказывают услуг на сумму более 330,0 млн руб., платят налогов в бюджет около 20,0 млн руб., создают 642 новых рабочих места, в том числе 193 для социально-незащищенных групп населения, обслуживают более 120,0 тыс. человек, социальными предпринимателями оказано более 16 000 медицинских и 15 000 образовательных услуг.

На электронном ресурсе «Социальное предпринимательство России» (http://soindex.ru/companies/categories) зарегистрировано 43 предприятия в сфере услуг (табл. 1), доля которых составляет 10,0% от общего числа. По нашему мнению, сфера услуг не ограничивается бытовыми услугами и включает еще целый ряд видов экономической активности, представленных в табл. 1. К услугам можно отнеси социальное обслуживание, деятельность детских и молодежных кружков, секций, студий, культурно-просветительную деятельность, культуру и искусство, народные промыслы, профориентацию и трудоустройство, содействие самозанятости, туризм, отдых и досуг, физическую культуру и спорт, образование. Таким образом, число организаций, оказывающих услуги, составляет более половины из числа зарегистрированных [7, 8, 9].

Данные табл. 1 показывают постоянный рост числа зарегистрированных в системе предприятий, что свидетельствует о заинтересованности предпринимателей в таком бизнесе. Особый рост наблюдается по инновациям и IT-технологиям (рост более 2 раз).

Опрос экспертов показал, что цифровизация общества существенно влияет на развитие пред-

Таблица 1

Количество и структура предприятий в сфере социального предпринимательства в России по сферам деятельности

Сфера экономической активности	На 12.09.2017		На 08.02.2018		На 11.07.2018 г	
	Кол-во, ед.	Доля в общем количестве, %	Кол-во, ед.	Доля в общем количестве, %	Кол-во, ед.	Доля в общем количестве, %
социальное обслуживание населения	51	10,4	54	10,5	55	10,3
детские и молодежные кружки, секции, студии	15	3,1	15	2,9	15	2,8
здравоохранение и содействие здоровому образу жизни	40	8,3	41	8,0	41	7,7
культурно-просветительная деятельность, культура и искусство, народные промыслы	34	7,1	35	6,8	38	7,1
медицинская техника, протезно-ортопедические и другие технические средства	16	3,3	16	3,1	17	3,2
профилактика социально опасных форм поведения граждан	2	0,4	3	0,6	3	0,6
профориентация и трудоустройство, содействие самозанятости	18	3,8	18	3,5	19	3,6
туризм, отдых и досуг, физическая культура и спорт	39	8,1	41	8,0	44	8,3
издательская деятельность в области образования, науки и культуры	2	0,4	2	0,4	2	0,4
экология, переработка отходов и благоустройство, энергоэффективность	16	3,3	16	3,1	16	3,0
детские товары и услуги	16	3,3	17	3,3	17	3,2
инновации и IT технологии	8	1,7	16	3,1	17	3,2
развитие территории и сельское хозяйство	11	2,3	11	2,1	11	2,1
сфера услуг, строительство и транспорт	46	9,6	51	10,0	53	10,0
образование	57	11,9	60	11,7	63	11,8
легкая промышленность	13	2,7	14	2,7	15	2,8
продукты питания	9	1,9	9	1,8	9	1,7
другое	15	3,1	20	3,9	23	4,3
социально-ориентированные НКО	72	15,0	74	14,5	74	13,9

Составлено автором на основе данных электронного ресурса «Социальное предпринимательство России» http://soindex.ru/companies/categories по указанным датам

принимательства и бизнес-процессы (все 24 эксперта разделили данное мнение). Однако, многие отметили и негативные социально-экономические причины, препятствующие развитию социального предпринимательства. К таким причинам эксперты отнесли, например, укрупнение бизнеса и рост операционально-технических и экономических барьеров для деятельности малых и средних предпринимателей; неразвитость экономической, социальной и инженерной инфраструктуры в средних и малых городах, а также поселениях.

Большинство экспертов отметили, что сегодня происходит индивидуализация сервиса, поэтому исключительным параметром выбора услуги потребителем становится соотношение «цена-качество». При этом обе составляющих данного параметра являются комплексными, а их оценка — индивидуальной у каждого потребителя.

Цифровое общество характеризуется ускорением информационного обмена, ростом общего объема информации, которую требуется обработать, что приводит к усилению роли информационной составляющей в деятельности, проектировании и управлении любыми бизнес-процессами [3, 4, 6]. Вследствие этого для предпринимателей становится важным изучение информационно-семантического поля организации и ориентация деятельности на микросегменты при формировании рыночных предложений и управлении спросом. С другой стороны, под воздействием цифровизации процессов изменяются и потребности в услугах и форме их предоставления. Например, практически повсеместно внедрены электронные очереди и он-лайн запись.

Можно сказать, что современная жизнь сегодня пронизана цифровыми технологиями, составляющими основу цифровой экономики. По данным GfK[2] число пользователей Интернета в России составляет 72,8% (87 млн человек в возрасте от 16 и старше). Сейчас предприниматели, работающие на рынке, стараются обеспечить максимальное проникновение в интернет-среду через социальные сети, официальные сайты, используют различные цифровые технологии работы с социальными сетями с целью изучения

2 www.gfk.com/ru/insaity/press-release/issledovanie-gfk-proniknovenie-interneta-v-rossii/

информационно-семантического поля и формирования системы привлечения потребителей на основе их микросегментации [12, 17, 20]. Таким образом, можно выделить несколько признаков трансформации услуг, оказываемых социальными предпринимателями:

- за счет развития цифровых технологий, расширения интернет-пространства и географии его пользователей создается больше возможностей для потребителей услуг и продуктов социальных предпринимателей в их получении (повышается доступность и информированность потребителей о наличии данных услуг и продуктов, а также тех, кто их производит);
- услуги становятся все более индивидуализированными за счет учета требований потребителя не только услуге в целом, но и ее отдельным структурным элементам (субуслугам, формирующим услугу, и процессу обслуживания), на основе появления возможностей изучения информационно-семантического поля организации и выделения микросегментов потребителей;
- у потребителей появляется возможность выбора услуг и продуктов социальных предпринимателей по параметру соответствия «цена-качество» с учетом изучения мнений множества потребителей данных услуг, генерируемых в интернет-среде и формируемых «базу знаний» указанной предметной области;
- в социальном предпринимательстве создается возможность формирования беспосреднической среды на основе внедрения мультиагентных технологий.

Перечисленные выше признаки трансформации услуг социальных предпринимателей в условиях цифровой экономики позволяют определить предпосылки и направления дальнейшего использования мультиагентных технологий в системе обеспечения деятельности социальных предпринимателей. Одной из существенных предпосылок является цифровизация процесса оплаты услуг и продуктов. Ведение «личного кабинета предпринимателя» на портале Налог.ru позволяет предпринимателю, например, вести, контролировать свои финансовые ресурсы, формировать отчетность, не привлекая при этом квалифицированного агента (специалиста). В этой связи направлением развития использования мультиагентных технологий в обеспечении деятельности социальных предпринимателей становится исключение из системы агентов-посредников.

Заключение

В заключении можно отметить следующее. На наш взгляд, цифровые технологии будут играть все большую роль в современной жизни общества, что создает предпосылки для новых изменений в процессах оказания услуг. Эффективность деятельности предпринимателей будет прямо зависеть от информационного окружения и использования ими возможностей цифровизации процессов. В свою очередь, цифровизация процессов позволит повысить качество оказания услуг социальных предпринимателей при неизменной стоимости на основе создания условий внедрения мультиагентных технологий в обеспечение их деятельности.

РИСК

Библиографический список:

1. Гришина Я.С. Социальное предпринимательство как инновационно-правовая основа обеспечения имущественных потребностей // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. 2013. — № 3(2). — С. 50–52.

2. Гурина А.В. Проблемы социального предпринимательства в России и пути его реформирования // Актуальные проблемы права: материалы IV Международной научной конференции. — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 91–93. — URL https://moluch.ru/conf/law/archive/179/9051/ (дата обращения: 31.05.2018).

3. Доклад «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса». Report «Digital Economy: Global Trends and Practice of Russian Business». URL: https://imi.hsi.ru/pr2017 (дата обращения: 08.01.2018).

4. Капранова Л.Д. Цифровая экономика в России: состояние и перспективы развития // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-v-rossii-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya (дата обращения: 06.09.2018).

5. Отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства». Россия — 2009 / О.Р. Верховская, М.В. Дорохина. — ВШМ, С-ПУ, 2010. — С. 59.

6. Перспективы и проблемы развития цифровой экономики в России / Материалы семинара «Реалистическое моделирование» 13 октября 2017 года. // Аналитический вестник №31 (687) Под общей ред. д-ра экон. наук В.Д. Кривова. — М.: Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Аналитическое управление Аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. — 76 с.

7. Починок Н.Б., Виноградова М.В. Структурные сдвиги в сфере услуг: социально-экономический аспект // Социальная политика и социология. 2015. — Т. 14. — № 5 (112). — С. 102–113.

8. Починок Н.Б., Виноградова М.В., Бабакаев С.В., Королева В.А. Социально-экономическое обоснование подходов к исследованию потребительского поведения в сфере услуг // Социальная политика и социология. 2016. — Т. 15. — № 1 (114). — С. 24–34.

9. Рыжова Н. С. Трансформации в процессе формирования сервисного общества [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 9–11. — URL https://moluch.ru/conf/econ/archive/92/4636/ (дата обращения: 10.07.2018).

10. Сидоров Н.И. Социальное предпринимательство и предпринимательство в социальной сфере (теория и практика). — М.: Издательский дом ФГБОУ ВО «ГУУ», 2015. — 80 с.

11. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / Отв. Редактор А.А. Московская // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 286 с.

12. Шацкий А.А. Методика анализа микросегментов в информационно-семантическом поле организации // РИСК. 2018. — II-2018 (апрель — июнь). — С. 158–165.

13. Alena V. Fomina, Oksana N. Berduygina, Alexander A. Shatsky. INDUSTRIAL COOPERATION AND ITS INFLUENCE ON SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH // The International Journal ENTREPRENEURSHIP AND SUSTAINABILITY ISSUES. 2018. Volume 5. Number 3 (March). — С. 467–479.

14. Alford, S.H., Brown, L.D., Letts, C.W., 2004. Social entrepreneurship: leadership that facilitates societal transformation. Working Paper, Center for Public Leadership. In John F. Kennedy School of Government.

15. Austin J., Stevenson H., Wei-Skillern J., 2006. Social and commercial entrepreneurship: same, different or both? Entrepreneurship: Theory & Practice 30 (1). 1–22 pp.

16. Mair and Marti, 2006. Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. Journal of World Business, Volume 41, Issue 1, February 2006, 36–44 pp.

17. Maloletko A. The approaches to methods and mechanisms of formation of the national risk management system of socio–economic development and ensuring the economic security of the state. 25th International Scientific Conference on Economic and Social Development — «XVII International Social Congress (ISC–2017)». Book of Proceedings. ISSN 1849–7535. P. 567–575.

18. Martin R.J., Osberg S., 2007. Social Entrepreneurship. The Case for a Definition, Stanford Social Innovation Review, 29–39 pp. Spring.

19. Oreshina, O., Povorina, E.V., Vinogradova, M.V. Adaptation of macro-economic models to solving the problem of countries differentiation in global economy. Contributions to Economics (9783319454610), 2017. — P. 441–449.

20. Vinogradova M.V., Maloletko A.N., Shatsky A. SOCIAL ENTREPRENEURSHIP WITHIN THE FRAMEWORK OF MULTI-AGENT SYSTEM // 25th International Scientific Conference on Economic and Social Development — «XVII International Social Congress (ISC–2017)». Book of Proceedings. ISSN 1849–7535. 2017. — С. 632–643.

21. http://www.isras.ru/index.php?page_id=1198&id=4002.

22. http://soindex.ru/companies/categories.

23. http://www.soc-invest.ru/news/service-learning/.

24. http://www.nb-forum.ru/social/.

25. http://mirdostupa.ru/cifrovaya-ekonomika-2018-2022-razvitie-perspektivy-problemy/.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- *Консалтинг*
- *Бизнес-образование*
- *Научно-практические журналы*
- *Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»*

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Разработка рекомендаций по повышению эффективности организации интернет рекламы на примере онлайн-университета в сети интернет

М.Г. Федотова,
к. э. н., доцент, кафедра иностранных языков №1, РЭУ им. Г.В. Плеханова,

К.И. Ахтырский,
к. э. н., ООО «Глобал Деливери»,

Е.В. Столярова,
к. э. н., доцент, кафедра иностранных языков №1, РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация: на российском рынке появляются явные лидеры сегмента онлайн-обучения, в числе которых и компания «Skillbox». Для увеличения количества слушателей компании необходимо сфокусироваться на продвижении своих услуг, используя следующие принципы комплексного интернет-маркетинга:
— постановка задач
— определение каналов продвижения
— бриф проекта и определение портрета слушателя
— определение результатов и оценка показателей (CTR, CAC).

Ключевые слова: онлайн-университет, стратегия продвижения, интернет-маркетинг, конверсия.

Abstract: marked (absolute) leaders of e-learning (segments are emerging in the Russian market (including) and «Skillbox» company is one of them. To attract more students, the company should focus on promotion of their services, using the following principles of e-marketing:
— integrated service;
— setting objectives;
— finding-distribution channels;
— results and performance evaluating (CTR, CAC).
Keywords: online-university, product promotion strategy, internet marketing, conversion.

В современном обществе все большую популярность получает процесс непрерывного обучения, основанный как на сложившейся системе офлайн- образования в университетах, институтах и академиях, так и на дополнении его дистанционным образованием в различных онлайн-университетах и курсах. При этом по данным на 2017 г. в России рынок онлайн-образования составляет всего 1,1% от всего рынка образования (как онлайн, так и офлайн) с потенциалам роста более, чем в 2 раза. На российском рынке появляются явные лидеры данного сегмента, в числе которых компании «Netology, Skillbox». Для увеличения количества слушателей компании необходимо сфокусироваться на продвижении своих услуг, используя принципы комплексного интернет-маркетинга.

По данным Фонда «Общественное мнение» с 2017 г. по начало 2018 г. в среднем ежемесячно выходили в сеть интернет порядка 83,8 млн человек, при этом ежедневно интернет использовали порядка 75 млн человек. Явное лидерство имеет Центральный Федеральный округ.

Учитывая количество посетителей глобальной сети, реклама и продажи в сети интернет более эффективны, так как за короткий срок и в связи с быстрым распространением информации, могут охватить значительную часть целевой аудитории, при сравнительно низкой стоимости рекламы (по сравнению с традиционными источниками).

Соответственно потенциальная аудитория различных онлайн-курсов и онлайн-университетов порядка 83,8 млн человек и это только в России. А в настоящий момент аудитория онлайн-университетов (допустим, «Netology» или «Skillbox») в среднем составляет всего 0,2% от общего коли-

Таблица 1

Интернет аудитория по федеральным округам, млн человек в сутки

	Население в целом	ЦФО	Северо-Западный ФО	Южный и Северо-Кавказский ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальневосточный ФО
Зима 2016-2017	71,5	19,4	7,7	12,3	13,9	6,1	9,1	3
Весна 2017	71,6	19,9	7,7	12,1	13,6	6,2	8,9	3,2
Лето 2017	70,4	19,8	7,6	12,2	13	5,8	8,9	3,1
Осень 2017	72,4	20,1	8	12,5	13,5	5,8	9,3	3,1
Зима 2017–2018	74,7	20,7	8,1	12,8	14,2	5,9	9,7	3,3

чества пользователей интернета. Данный подсчет достаточно грубый, так как в учет не берутся возрастные характеристики, целевая аудитория и т. д. Но показателен с точки зрения наличия потенциала роста. Даже при конверсии в 1% 78 млн человек дают 780 тыс. новых слушателей. В связи с этим цель онлайн-университета «Skillbox» по увеличению количества слушателей с 200 тыс. человек до 1 млн выглядит вполне достижимой.

Для повышения количества слушателей предлагается создать комплексную стратегию интернет маркетинга, состоящую из 5 шагов и включающую в себя рекомендации по оценке ее эффективности. Комплексный интернет маркетинг заключается в себе все возможные каналы и инструменты, которые являются оптимальными для данного бизнеса. Главная цель комплексного интернет маркетинга является привлечение целевого трафика, лидогенерация и естественно продажи. При этом эффект дает не количество привлеченных каналов, а их качество и соответствие целям бизнеса.

Первым шагом стратегии является определение целей и задач комплексного интернет маркетинга. Данный шаг состоит из ответа на множество вопросов, начиная от того, приносит ли бизнес прибыль, заканчивая определение самого прибыльного продукта компании.

Относительно онлайн-университета «Skillbox», главная цель стратегии четко определена — повышение количества слушателей с порядка 200 тыс. человек до 1 млн человек. Поисковые системы дают всего 10% трафика, для оптимизации продвижения в поисковых системах было предложено провести аудит контекстной рекламы, включая визуальную составляющую и используемые ключевые слова. Согласно проведенному аудиту компании следует провести оценку эффективности интернет-рекламы, измерить показатель ее кликабельности. В настоящий момент данный показатель у компании варьируется от 5–10%, что является средним результатом. Целевое значение в 2 раза выше и должно достигать 20–30%.

Учитывая количество пользователей сети интернет данная цель (1 млн слушателей) вполне достижима. Описывая производимый компанией продукт, можно заключить, что он включает в себя самые современные тенденции рынка и имеет хороший потенциал для дальнейшего роста. В данном случае главной целью интернет-маркетинга является поиск новых способов привлечения клиентов, в связи с тем, что контекстное продвижение у онлайн-университета работает недостаточно хорошо, то есть необходимо комплексное продвижение сайта skillbox.ru. Исходя из поставленной цели, задачи онлайн-университета будут следующими:

- ♦ найти каналы, которые увеличат лидогенерацию;
- ♦ отследить рост числа новых клиентов;
- ♦ получить показатели эффективности выбранных стратегий из метрик;
- ♦ исходя из показателей, своевременно корректировать стратегию.

Вторым шагом будет определение каналов продвижения, направленных на продвижение сайта компании skillbox.ru и увеличение трафика на него, а также повышение узнаваемости самого бренда «Skillbox». Данный шаг включает в себя определение целевой аудитории, создание порядка 12 вариантов объявлений, проведение A/B тестирования объявлений для всех сегментов и далее анализ полученных результатов (CTR объявлений).

Третьим шагом будет составление брифа проекта, включающего в себя текущих и потенциальных слушателей, бюджет проекта и сроки выполнения поставленных задач.

Четвертым шагом будет запуск всех каналов и оценка результатов продвижения. Реализация проекта комплексного интернет-маркетинга основывается на метриках, подсказывающих успешность тех или иных каналов продвижения, а также эффективность работы и направление движения. Когда все каналы запущены особенно важно непрерывно фиксировать все изменения показателей их эффективности. Чтобы бюджет интернет маркетинга не тратился впустую, нужно перенаправлять потоки денежных средств на успешные каналы продвижения.

Пятым шагом комплексного интернет маркетинга является определение измеряемых показателей маркетинговых каналов и рекомендации по оценке их эффективности.

Показатели по оценке эффективности делятся на 4 группы:

1. Индикаторы роста продаж.
2. Индикаторы эффективности инвестиций.
3. Индикаторы, показывающие качество работы с потребителем.
4. Индикаторы, показывающие качество проводимой рекламной кампании.

Подобных индикаторов десятки или даже сотни, но все сразу их естественно использовать не нужно. Для оценки эффективности рекламной кампании «Skillbox» можно применить базовые показатели, такие как:

Конверсия — соотношение людей, посетивших сайт компании, к людям, совершившим определенное действие, например, покупку обучающей программы. В настоящий момент значение конверсии онлайн-университета находится на уровне 15%, целевое значение, как упоминалось выше, 25%. Для этого компания постоянно работает над оптимизацией сайта, его цветовой гаммой, заменой ссылок на кнопки, производит e-mail рассылки, использует креатив при выборе названий для статей и объявлений и т. д.

Измерение CTR (или показателя кликабельности) — данный показатель рассчитывается для

контекстной рекламы и равняется соотношению количества показов на количество кликов на объявление. В настоящий момент данный показатель у компании варьируется от 5–10%, что является средним результатом. Как упоминалось выше, компании стоит провести аудит контекстной рекламы, включая визуальную составляющую и используемые ключевые слова.

Расчет CAC — или стоимости привлечения нового слушателя. При расчете данного показателя необходимо разделить все операционные расходы, такие как бюджет на маркетинг, заработная плата сотрудников, на количество людей, оплативших обучающую программу.

Онлайн-университету «Skillbox» для достижения поставленных планов по росту слушателей необходимо провести оптимизацию контекстного продвижения сайта, повысить его узнаваемость, провести аудит используемых ключевых слов. Оценить полученный результат можно с помощью показателя CTR и CAC, которые будут показывать как заинтересованность целевой аудитории, так и стоимость привлечения слушателей.

Резюмируя изложенное выше, можно сделать вывод, что эффективная стратегия интернет-маркетинга состоит из выбора приоритетных целей и задач, поставленных компанией для проведения рекламной кампании, верного набора каналов продвижения и их постоянная оптимизация, своевременная смена неэффективных каналов или их корректировка, постоянный анализ их эффективности на основе соответствующих метрик.

РИСК

***Библиографический список*:**

1. Ермолова Н. Продвижение бизнеса в социальных сетях Facebook, Twitter, Google. — М.: Альпина Паблишер, 2017.

2. Кожушко О., Чуркин И., Агеев А., Яременко Н., Волокитин Н., Дасманова М., Свинцова К., Чернышов И., Чигряй М. Интернет-маркетинг и digital-стратегии. Принципы эффективного использования. Учебное пособие. — М.: Олимп бизнес, 2017.

3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. — М.: Альпина Паблишер, 2018.

4. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы. — М.: Альпина Паблишер, 2016.

5. Манн И., Турусина А., Уколова Е. Инструменты маркетинга для отдела продаж. — М.: Манн, Иванов и Фебер, 2017.

6. Севостьянов И. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. — Спб.: Питер, 2017.

7. Солодар М. Воронка продаж в интернете. Инструменты автоматизации продаж и повышения среднего чека в бизнесе. — М.: Эксмо, 2018.

8. Смит К. Конверсия. Как превратить лиды в продаж. — М.: Альпина паблишер, 2018.

9. Траут Д., Райс Л. Маркетинговые войны. — Спб.: Питер, 2017.

10. Шкардун В. Маркетинговые основы стратегического планирования. — М.: Издательство «Дело», 2008.

11. Энштейн М. Реклама под прикрытием. Нативная реклама, контент-маркетинг и тайный мир продвижения в интернете. — М.: Альпина паблишер, 2017.

12. http://www.mokselle.ru/.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Особенности влияния обязательного резервирования на банковский сектор

Е.Г. Шершнева,
к. э. н., доцент, доцент кафедры банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,

Е.С. Кондюкова,
к. ф. н., доцент, доцент кафедры банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,

Н.Л. Савченко,
к. э. н., доцент, доцент кафедры финансового и налогового менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,

Н.В. Зинурова,
магистрант, кафедра банковского и инвестиционного менеджмента, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина

Аннотация: исследован механизм воздействия обязательного резервирования на ключевые показатели деятельности банков. Сделан вывод, что регулятивная тактика Банка России оказывает несимметричное влияние на деятельность различных групп банков, среди которых наиболее «чувствительными» к повышению резервной нагрузки являются средние и мелкие региональные банки.
Ключевые слова: банки, резервные требования, обязательные резервы, норматив обязательного резервирования, коэффициент усреднения обязательных резервов.

Abstract: considered the mechanism of impact of mandatory reservation on key performance indicators of banks. Concluded that regulatory tactics of the Bank of Russia have an asymmetric effect on the activities of various groups of banks, among which the most sensitive to increasing the reserve requirements are medium and small regional banks.
Keywords: banks, reserve requirements, mandatory reserves, normative of mandatory reservation, ratio of averaging of mandatory reserves.

Введение

В период 2016–2017 гг. российский банковский сектор вошел в состояние снижения дефицита ликвидности. В основном этому способствовало расходование средств из Резервного фонда на финансирование дефицита федерального бюджета, а также перечисление средств Агентством по страхованию вкладов (АСВ) на выплату страхового возмещения вкладчикам.

С целью абсорбирования избыточной банковской ликвидности Банк России повысил нормативы обязательного резервирования в отношении рублевых и валютных депозитных обязательств кредитных организаций. Данная мера вызвала негативную реакцию со стороны банковского сообщества, которая выразилась в опасениях по поводу сокращения объемов кредитования и снижения доходности банковского бизнеса. В связи с этим, изучение влияния обязательного резервирования (иначе — резервных требований Банка России) на показатели деятельности коммерческих банков представляется актуальным.

Предметом исследования являются процессы, происходящие в денежно-кредитной сфере при изменении резервных требований Банка России.

Целью исследования является анализ влияния действующих резервных требований на показатели деятельности разных групп банков.

Гипотеза исследования заключается в том, что механизм обязательного резервирования оказывает неравнозначное влияние на деятельность разных категорий банков, так как существующие инструменты резервирования отличаются характером своего воздействия на движение потоков ликвидности в денежно-кредитной сфере.

Характеристика и механизм действия обязательных резервных требований Банка России

С 1991 г. обязательное резервирование входит в состав инструментов денежно-кредитного регулирования Банка России. Действие данного инструмента направлено на изменение уровня банковской ликвидности и объема денежной массы в обращении.

Обзор литературных источников показывает, что обязательное резервирование может рассматриваться как инструмент, оказывающий влияние на микро- и макроуровнях. При изменении резервных требований изначально происходит «перенастройка» финансовых потоков на уровне кредитных организаций (микроуровень), а затем

формируются макроэкономические параметры денежного рынка. Исследователи отмечают, что при ужесточении резервных требований увеличивается стоимость фондирования, снижаются объемы банковского кредитования [5; 6]. При смягчении резервной «нагрузки» происходят противоположные процессы. Так, в работе М.А. Абрамовой и др. обязательные резервы характеризуются как «неявный налог», оказывающий влияние на стоимость банковских услуг [2].

На макроуровне обязательное резервирование воздействует на общие параметры денежного рынка: уровень банковской ликвидности, объем денежной массы в обращении, величину депозитного мультипликатора, объемы инвестиций и другие показатели. Резервные требования, как и ключевую ставку, можно рассматривать в качестве компонента трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, который осуществляет передачу «финансовых импульсов» в экономике [3]. Этот процесс происходит путем воздействия на процентные ставки по привлекаемым и размещаемым денежным средствам, а через них — на объемы сбережений и инвестиций и, таким образом, на уровень цен, величину совокупного спроса и экономическую активность.

В настоящее время в состав резервных требований Банка России входят два регулятивных инструмента: нормативы обязательных резервов (далее — НОР) и коэффициент усреднения обязательных резервов (далее — коэффициент усреднения). НОР определяют размер резервируемых средств в процентном отношении к обязательствам банка. Коэффициент усреднения представляет собой числовой множитель, значение которого находится в интервале от 0 до 1, и применяется для расчета усредненной величины обязательных резервов [1].

Коэффициент усреднения стал использоваться Банком России с 2004 г. в качестве нового способа регулирования ликвидности банков. Данный способ заключается в том, что группе финансово устойчивых банков (1–3 группы надежности в соответствии с Указанием ЦБ РФ от 30.04.2008 г. № 2005-У «Об оценке экономического положения банков») предоставляется право отчислять в фонд обязательного резервирования (далее — ФОР) не нормативную, а расчетную величину обязательных резервов (разницу между нормативной и усредненной суммой).

Одно направленное изменение этих регулятивных инструментов имеет различное воздействие на уровень банковской ликвидности и объем денежной массы в обращении (табл. 1).

Логические схемы, представленные в табл. 1, иллюстрируют, что в отличие от НОР, повышение коэффициента усреднения способствует улучшению текущей деятельности банков и расширению денежной массы.

Рассмотрим более детально инструменты обязательного резервирования.

Нормативы обязательного резервирования

В 2016 г. Банк России увеличил НОР по рублевым и валютным обязательствам коммерческих банков (табл. 2). Минимальные значения нормативов наблюдались в 2009–2010 гг. на уровне 0,5–2,5%. Это была мера господдержки банков в период финансового кризиса. Впоследствии ситуация стабилизировалась и значение НОР постепенно увеличивалось.

Повышение НОР означает для банков необходимость поддерживать более высокие остатки средств на счетах по учету обязательных резервов в Банке России. Увеличение «подушки ликвидности» снижает кредитный потенциал банков и способствует удорожанию депозитных ресурсов.

Таблица 1

Механизм действия инструментов резервирования

Инструмент резервирования	Воздействие инструмента на объемы кредитования и прибыль банков	Воздействие инструмента на банковскую ликвидность и денежную массу
Нормативы обязательных резервов (НОР)	НОР↑ → Кредиты↓ → Прибыль↓	НОР↑ → Ликв↓ → Ден. масса↓
Коэффициент усреднения (КУ)	КУ↑ → Кредиты↑ → Прибыль↑	КУ↑ → Ликв↑ → Ден. масса↑

Таблица 2

Нормативы отчислений в фонд обязательного резервирования для банков с универсальной лицензией, %

Период действия	Норматив по обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами и иным обязательствам		Норматив по обязательствам перед физическими лицами	
	в валюте РФ	в иностранной валюте	в валюте РФ	в иностранной валюте
01.03.13–31.03.16	4,25	4,25	4,25	4,25
01.04.16–30.06.16	4,25	5,25	4,25	4,25
01.07.16–31.07.16	4,25	6,25	4,25	5,25
01.08.16–наст. время	5,00	7,00	5,00	6,00

Источник: Составлено авторами по данным Банка России

Коэффициент усреднения обязательных резервов

Коэффициент усреднения, начиная с октября 2006 г., постепенно повышался (табл. 3). Это позволило банкам, имеющим право применять режим усреднения, снизить размер отчислений в ФОР.

Повышая коэффициент усреднения, Банк России, тем самым, предоставляет «запас ликвидности» финансово устойчивым банкам (1–3 группы надежности), которые по результатам своей деятельности демонстрируют высокую финансовую дисциплину.

Количество банков, использующих коэффициент усреднения, не является статичным: появляются новые участники данного процесса, а некоторые, напротив, — лишаются такого права (табл. 4).

По данным табл. 4 видно, что количество банков, усредняющих обязательные резервы, составляет 60–75% от общего числа. Следовательно, основная часть коммерческих банков получает возможность снижать размер отчислений в ФОР. Кроме того, использование данного метода большинством банков свидетельствует об устойчивости их финансового положения. Однако, сокращение количества таких кредитных организаций является тревожным показателем того, что ранее надежные банки впоследствии утратили свои позиции и вышли из категории финансово устойчивых.

Рассмотрев действующие регулятивные инструменты обязательного резервирования, можно сделать следующие заключения. Во-первых, в современных условиях Банк России применяет политику комбинированного применения двух резервных инструментов, отличающихся характером своего воздействия на движение денежных потоков в финансово-кредитной сфере. Доминирующую роль выполняет коэффициент усреднения, значимость нормативов обязательных резервов, как регуляторов ликвидности, снижается.

Во-вторых, тактика Банка России способствует снижению резервной нагрузки и увеличению кредитных возможностей финансово устойчивых банков, что подтверждается планомерным повышением коэффициента усреднения. При этом, повышение НОР снижает объемы кредитования банков, не входящих в 1–3 группы надежности. Учитывая, что в указанную группу в основном входят небольшие региональные банки, ужесточение резервных требований снижает инвестиционные возможности развития регионов.

В-третьих, сложившаяся практика выглядит несколько противоречивой, так как существующий порядок обязательного резервирования, с одной стороны, благоприятствует деятельности надежных банков, а, с другой стороны, порождает неравнозначную конкурентную атмосферу для банков, имеющих временные финансовые трудности. При этом следует отметить, что в состав группы «усреднения» входят ПАО «Сбербанк», ПАО ВТБ и ряд других банков с государственным участием, которые получают значительные потоки ликвидности через государственные каналы (АСВ, Банк России, бюджетные расчеты) и имеют преимущественный доступ к рефинансированию. Складывается ситуация, когда высоколиквидные банки-гиганты находятся в более благоприятных конкурентных условиях по сравнению с другими участниками рынка.

Таблица 3

Значения коэффициента усреднения обязательных резервов

Показатель	До 01.08.04	01.08.04–30.09.06	01.10.06–31.10.07	01.11.07–29.02.08	01.03.08–30.06.08	01.07.08–31.08.08	01.09.08–30.09.08	01.10.08–09.12.13	10.12.13–09.09.15	10.09.15–наст. время
Коэффициент усреднения	-	0,2	0,3	0,4	0,45	0,5	0,55	0,6	0,7	0,8

Источник: Составлено авторами по данным Банка России

Таблица 4

Динамика изменения количества банков, применяющих коэффициент усреднения (КУ)

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество действующих банков	1299	1253	1189	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834	733	623
Количество банков, применяющих КУ	550	650	730	772	830	806	711	692	617	562	530	495	449
Доля банков с КУ в общем объеме, %	42	52	61	68	75	75	70	71	65	61	64	68	72

Источник: Составлено авторами по данным Банка России и аналитического портала www.analizbankov.ru

Анализ влияния резервных требований на банковский сектор

В целях изучения влияния резервных требований на банковский сектор проанализируем объемы корпоративного кредитования, долю просроченной задолженности и прибыль по отдельным группам российских банков (табл. 5). Акцент внимания на корпоративном кредитовании связан с тем, что данный сегмент является драйвером инвестиционной активности, повышения занятости, ослабления зависимости от импорта.

Данные табл. 5 позволяют заметить следующие негативные моменты:

1. Снижение объемов кредитования по всем группам банков, за исключением крупнейших.

Ежеквартальное снижение объемов кредитования в крупнейших и крупных банках составляет 1–2%, в средних и небольших банках 8–11%, наибольший темп снижения наблюдается в группе мелких банков — в среднем 34%. Тренд сокращения объемов кредитования свидетельствует о сжатии инвестиционных процессов, главным образом, в промышленности. Сложившаяся ситуация является следствием целого ряда факторов: общеэкономических, региональных, отраслевых, внутрибанковских и прочих. Тем не менее, функция Банка России, как регулятора денежного рынка, состоит в том, чтобы с помощью имеющихся инструментов создавать приемлемые условия, способствующие развитию банковского кредитования и, в конечном итоге, подготовке почвы для экономического роста.

На основании вышеизложенного считаем, что повышение НОР является фактором, снижающим объемы кредитования в большинстве банков, особенно в условиях высоких экономических рисков и отсутствия долгосрочных источников формирования ресурсной базы.

2. Рост просроченной задолженности банков, не входящих в Топ-30.

Ухудшение качества кредитных портфелей может объясняться повышенным риск-аппетитом. Как правило, повышение стоимости фондирования приводит к стремлению банков увеличивать доходность кредитных операций. Это, в свою очередь, связано с предоставлением рискованных кредитов, которые характеризуются высокой вероятностью невозврата.

Следовательно, увеличение резервной нагрузки создает предпосылки для повышения риск-аппетита по активным операциям и опосредованным образом способствует росту просроченной задолженности, что особенно справедливо в отношении средних и мелких банков.

3. Неустойчивый характер изменения прибыли по всем группам банков, за исключением крупнейших.

Отрицательный финансовый результат, наблюдаемый в группе крупных банков обусловлен значительными убытками отдельных банков из-за ухудшения качества кредитных портфелей в период 2014–2015 гг. (например, АО «Альфа-банк», ПАО «Абсолют банк», ПАО «Бинбанк», ПАО Банк «Югра» и другие), а также в результате процессов санации. В периоды ухудшения финансового состояния некоторые из банков были лишены права усреднять обязательные резервы.

В зоне высокого финансового риска находятся мелкие банки, устойчиво демонстрирующие убытки. В такой ситуации банки теряют достаточность собственного капитала, что угрожает их существованию.

Наличие многообразия факторов, оказывающих влияние на изменение финансового результата банков, не позволяет сделать вывод о существовании явной причинно-следственной связи между повышением НОР и величиной прибыли. Однако, полагаем, что такая зависимость обнаруживается через флуктуацию объемов кредитования и состояния ликвидности. В исследовании [4] показано, что прибыль отдельно взятого банка наиболее тесным образом коррелирует с величиной имеющихся денежных средств, необходимых

Таблица 5

Показатели деятельности по группам банков

Показатель	II кв. 2016	III кв. 2016	IV кв. 2016	I кв. 2017	II кв. 2017	III кв. 2017	IV кв. 2017
Кредиты юридическим лицам, млрд. руб.							
Крупнейшие банки	19351	19595	19388	18917	19526	20108	20438
Крупные банки	9056	8919	8391	8055	8023	7796	7654
Средние банки	2186	1950	1854	1790	1798	1759	1730
Небольшие банки	592	543	480	436	428	388	365
Мелкие банки	47	31	21	14	9	6	5
Доля просроченной задолженности по кредитам юридических лиц, %							
Банки из категории Топ-30	5,66	5,59	4,83	5,54	4,63	3,98	3,86
Остальные банки	13,23	14,46	15,29	16,03	15,89	15,7	14,9
Прибыль банков, млрд. руб.							
Крупнейшие банки	386,7	607	916	253	516	815	979
Крупные банки	-27,2	-11,65	-48,9	63,8	216	-197	-270
Средние банки	0,89	31,8	52	15,5	29	45	65
Небольшие банки	-0,18	4,64	10,3	6,7	7	13	12
Мелкие банки	-0,23	-0,04	0,09	-0,17	-34	-46	-91

Источник: Составлено авторами по статистическим данным Банка России, группировка банков произведена по размеру активов.

для бесперебойного функционирования, и размером кредитного портфеля. Чем выше эти показатели, тем больше прибыль банка, и наоборот.

Следовательно, увеличение НОР, сокращая объем средств для проведения активных операций, является одним из факторов снижения прибыли. Проведенный анализ показал, что наиболее неблагоприятная ситуация (убытки) наблюдается в группе мелких банков, большинство из которых применяет режим НОР.

Результаты и выводы

Исследование подтверждает гипотезу о неравнозначности влияния действующих инструментов обязательного резервирования на деятельность различных групп банков. Выявлено, что повышение коэффициента усреднения снижает резервную нагрузку финансово устойчивых кредитных организаций, которые, в основном, являются представителями крупнейших, крупных и средних банков. Повышение нормативов обязательных резервов ухудшает условия деятельности средних и малых региональных банков (группа мелких банков по величине активов), которые не применяют режим усреднения. На фоне увеличения резервной нагрузки у таких банков наблюдается существенное снижение объемов кредитования, ухудшение качества кредитных портфелей, убытки.

Полагаем, что дальнейшее совершенствование системы обязательного резервирования видится в русле дифференциации резервных требований в отношении различных категорий банков.

РИСК

Библиографический список:

1. Положение ЦБ РФ от 01.12.2015 г. № 507-П «Об обязательных резервах кредитных организаций».

2. Абрамова М.А., Вахрушев Д.С., Дубова С.Е. Актуальные направления развития банковского дела. — М.: Русайнс, 2015. — 276 с.

3. Абрамова М.А., Дубова С.Е., Красавина Л.Н., Лаврушин О.И., Масленников В.В. Ключевые аспекты современной денежно-кредитной политики России: мнение экспертов // Экономика. Налоги. Право. 2016. — № 1. — С. 6–15.

4. Соболь М.С., Быкова А.В. Моделирование зависимости чистой прибыли банковского сектора от воздействия колебания ликвидности банковского сектора, валютного кризиса и падения цен на нефть // Молодой ученый. 2017. — № 2. — С. 504–508.

5. Третьякова С.Н., Шевченко И.В. Современные тенденции развития теоретико-методологических основ денежно-кредитного регулирования // Финансы и кредит. 2015. — № 41 (665). — С. 2–9.

6. Фролова Е.Е., Кармадонова Е.В., Зеленцов А.Б. Обязательные резервные требования Банка России: характеристика и механизм действия // Вестник РУДН. Серия: Юридические науки. 2015. — № 2. — С. 79–92.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

Заходите ;)

реклама

А.Ю. Санакоев,
аспирант, Департамент общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

К вопросу о сущности долговой устойчивости субъектов Российской Федерации

Аннотация: в статье проведен критический анализ определений долговой устойчивости, представленных в российской и зарубежной литературе. Выделяются подходы к определению долговой устойчивости субъектов Российской Федерации, обосновывается целесообразность изучения данной категории с точки зрения способности своевременного погашения и обслуживания долговых обязательств.
Ключевые слова: бюджетная политика, государственный долг, долговая устойчивость, долговая политика, субъекты Российской Федерации.

Abstract: the article analyzes the definitions of debt sustainability of Russian and foreign authors. Approaches to the definition of debt sustainability are highlighted. Debt sustainability is considered as the ability to timely repay and service debt obligations.
Keywords: budget policy, public debt, debt sustainability, debt policy, subjects of the Russian Federation.

Неотъемлемым элементом бюджетной политики любого государства является политика управления государственным долгом (долговая политика). В Российской Федерации основные направления государственной долговой политики [7] ежегодно утверждаются Министерством финансов Российской Федерации. Данный документ относится к документам стратегического планирования и базируется на ключевом законе, регламентирующим отношения, связанные формированием и распределением государственных и муниципальных доходов, осуществлением государственных и муниципальных заимствований, регулированием государственного и муниципального долга и др. — Бюджетном кодексе Российской Федерации [1] (БК РФ).

В БК РФ утверждены понятия государственного или муниципального долга (ст. 6 БК РФ), внешнего и внутреннего долга (ст. 6 БК РФ), виды долговых обязательств и другие определения, однако не упоминается о долговой политике. Нет разъяснений относительно содержания долговой политики и в других официальных документах Российской Федерации. Тем не менее, гл. 14 статья 101.1 БК РФ раскрывает вопросы управления государственным и муниципальным долгом, которые также нашли отражение в государственной программе Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков [3] (ГП-40[1]).

Согласно документа, в задачи программы входят вопросы обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, эффективного управления государственным долгом и совершенствование политики в сфере государственного долга субъектов Российской Федерации. Часть целевых индикаторов подпрограммы 6 государственной программы являются показателями долговой устойчивости, определяемыми Основными направлениями государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 годы [7, с. 9] и перечисленными в БК РФ. Следовательно, вопросы долговой устойчивости и ее оценки представляют интерес не только с теоретической точки зрения, но и с позиции практического применения в процессе управления государственными и муниципальными финансами.

Несмотря на то, что в официальных документах встречается термин «долговая устойчивость» [7, п. 2.1, 4, 4.1, 4.2], никаких разъяснений в его отношении законодатель не дает. Но поскольку именно долговая устойчивость выступает предметом настоящей работы, необходимо определиться с устоявшейся терминологией и рассмотреть теоретическою составляющую данной категории в контексте изучения российских регионов.

В этой связи в настоящей статье представляется важным проведение критического анализа и осмысления значения понятия «долговая устойчивость» с точки зрения российских, зарубежных авторов и международных документов, а также рассмотрение долговой устойчивости применительно к субъектам Российской Федерации.

В целях освещения данных вопросов были изучены работы отечественных и зарубежных ученых-экономистов в которых содержится определение «долговая устойчивость». Однако было установлено, что в научных публикациях последних лет, посвященных проблемам регулирования долговой устойчивости, авторы избегают уточнения самого понятия и не раскрывают его суть. Лишь ограниченное количество отечественных научных публикаций содержит характеристику термина «долговая устойчивость», причем приведенные в работах авторские определения весьма разрознены (табл. 1).

Исходя из анализа представленных в таблице 1 определений, следует отметить, что авторы тяготеют к двум подходам, позволяющим определить долговую устойчивость:

1 Согласно Распоряжения Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 года № 1950 «Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации» (с изменениями на 23 февраля 2018 года) порядковый номер государственной программы Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков — 40.

Таблица 1

Определение долговой устойчивости российскими и зарубежными авторами

№	Автор	Характеристика термина «долговая устойчивость»
1	Шимширт Н.Д. [10 с. 250]	«Способность государства занимать и своевременно возвращать долги и обеспечивать все расходы по обслуживанию долга»
2	Галухин А.В. [7, с. 4]	«Такое состояние государственных финансов субъекта федерации, при котором долговая нагрузка на бюджет и социально-экономическое развитие территории не превышает законодательно закрепленных нормативов, а осуществляемые органами власти региона заимствования строятся исходя из оптимальности структуры и эффективности их использования»
3	Солдаткин С.Н. [8, с. 43]	«Такое состояние бюджетной системы субъекта Российской Федерации, при котором долговая нагрузка на бюджет и экономику субъекта не превышает определённых нормативов, а заемная деятельность субъекта строится исходя из необходимости поддержания сбалансированности и устойчивости бюджета субъекта, оптимальной структуры долговых инструментов и максимального использования их возможностей»
4	Martin Guzman [12]	Государственный долг можно считать устойчивым, если макроэкономическая политика, необходимая для стабилизации задолженности, является экономически последовательной и политически выполнимой. В свою очередь, если экономически последовательная и политически выполнимая макроэкономическая политика может привести к стабилизации задолженности, государственный долг неустойчив
5	S. Mustapha, A. Prizzon [12]	Долг считается устойчивым, когда страна способна выполнить текущие обязательства по обслуживанию долга, не прибегая к облегчению долгового бремени, реструктуризации и накоплению задолженности
6	C. Eugenio, L. da Costa [16]	Долг считается устойчивым, когда текущая стоимость будущих доходов за вычетом расходов должника способна погасить оговоренные обязательства
7	Hana Genorio [13]	Долговая устойчивость — это не просто вопрос избежания накопления задолженности, это способность сохранения разумного налогового бремени при отсутствии сдерживания расходов государства на инвестиции и НИОКР

Источник: составлено автором по данным [9, 10, 13, 14, 15].

♦ первый подход (преимущественно российская научная школа: Галухин А.В., 2016; Солдаткин С.Н., 2017) основан на установленных законодательством Российской Федерации нормативных требованиях к предельному размеру государственного долга и объему расходов на обслуживание государственного долга, закрепленных в Бюджетном кодексе Российской Федерации. Данные нормативные требования Основные направления долговой политики (ОНДП) определяют как «показатели долговой устойчивости» [6, с. 52];

♦ второй подход к определению термина «долговая устойчивость» основан на способности государства (субъектов Российской Федерации) своевременно обслуживать государственный долг (Шимширт Н.Д., 2013; Shakira Mustapha and Annalisa Prizzon, 2015; Carlos Eugenio Ellery Lustosa da Costa, 2010 и др.).

Критически оценивая подход, основанный на нормативных требованиях, отметим, что современное бюджетное законодательство определяет несколько базовых показателей долговой устойчивости. В первую очередь — это предельный объем государственного долга, в отношении которого уточняется два значения: ограничение государственного долга субъекта к объему налоговых и неналоговых доходов — 100% для субъектов Российской Федерации, кроме высокодотационных регионов; ограничение в отношении высокодотационных регионов — 50% (ст. 107 БК РФ).

Следующий норматив — величина расходов на обслуживание государственного долга субъекта — установлен законодательством на уровне не более 15% расходов без учета расходов, осуществляемых за счет субвенций (ст. 111 БК РФ).

Вместе с тем, кроме показателей долговой устойчивости, перечисленных в Основных направлениях долговой политики, БК РФ устанавливает нормативы предельного размера заимствований и предельного дефицита регионального бюджета, которые также можно отнести показателям долговой устойчивости субъектов не учтенным в ОНДП.

Предельный дефицит регионального бюджета (ст. 92.1 БК РФ) утверждается на уровне не более 15% налоговых и неналоговых доходов. В свою очередь, предельный размер заимствований, распространяемый на субъекты Российской Федерации, согласно ст. 106 БК РФ не должен превышать величину источников финансирования дефицита бюджета субъекта Российской Федерации.

Однако необходимо отметить, что установленные БК РФ нормативы могут корректироваться (ужесточаться) самими субъектами Российской Федерации. Так, в не являющемся высокодотационном Пермском крае предельный объем государственного долга принят на уровне 50% налоговых и неналоговых доходов бюджета [2, ст. 16, п. 7]. В этом аспекте Пермский край не является исключением. В отдельные периоды ограничения выше установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации требований были введены законами о бюджетом процессе Ивановской и Белгородской области [9, с. 25], государственными программами Брянской [3], Волгоградской [5] и других областей.

Кроме того, ежегодно принимаются правила, регламентирующие условия предоставления субъектам Российской Федерации бюджетных кредитов. В данных правилах устанавливаются дополнительные ограничения в части сокращения объема государственного долга субъекта, общего объема долговых обязательств и т. д. [6].

Поэтому, несмотря на в целом устойчивую конструкцию нормативов, изложенных в бюд-

жетном законодательстве, налицо их количественные корректировки, зависящие от текущего экономического положения.

Более того, российская практика управления государственными и муниципальными финансами предполагает возможность так называемого «ручного регулирования», то есть заключения индивидуальных соглашений Министерством финансов Российской Федерации с российскими регионами, которые позволяют в особом порядке уточнять параметры сбалансированности регионального бюджета и величину государственного долга [9, с. 12]. Согласно данным допущениям долговая устойчивость при изменении устанавливаемых БК РФ требований за разные периоды времени будет не сопоставима.

В связи с изложенным полагаем, что точка зрения, связывающая определение долговой устойчивости с установлением нормативов, излишне формализована и не позволяет проводить оценку в динамике, поскольку требования, регламентируемые законодателем, могут изменяться как в связи с экономической конъюнктурой, так и с продолжающимися в Российской Федерации корректировками, касающимися разграничения полномочий между уровнями власти.

Кроме того, изучение долговой устойчивости как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов в данном контексте не будет позволять осуществлять международные сравнения, поскольку установленные в разных странах нормативы могут разниться не только по количественным характеристиками, но по содержанию и структуре.

В подтверждение данного тезиса отметим, что многие западные страны (США, Канада, Швейцария, Австралия) на федеральном уровне не устанавливают никаких ограничений по объему государственного долга для входящих в их состав регионов.

Вместе с тем Германия, как федеративное государство, формирует требования, к структурному бюджетному дефициту регионов. Ограничения государственного долга субъектов установлены в Бразилии, Индии и других странах, где они могут носить рекомендательный характер и не утверждаться в форме законов.

В этой связи можно утверждать, что подход к определению долговой устойчивости, основанный на нормативных требованиях вполне применим к оценке долговой устойчивости, но не к ее определению.

Проводя анализ второго подхода к определению долговой устойчивости, основанному на способности своевременного погашения долга, отметим, что данный подход пересекается с представлениями о долговой устойчивости экспертов World Bank и International Monetary Fund, в отчетах которых определено, что накопленный государственный долг может быть обслужен в любой момент времени [16]. Наиболее точным видится определение Development Finance International (DFI) Group, которое предусматривает не только способность своевременного погашения обязательств, но и недопущение повышения долговой нагрузки или накопления задолженности [17].

Некоторые зарубежные авторы в целом, придерживаясь подхода к долговой устойчивости как способности погашения долга, достаточно глубоко раскрывают проблему устойчивости и связывают ее с группой факторов или рисков, способных изменить состояние устойчивости на неустойчивость (Martin Guzman, 2016).

Принимая во внимание данную точку зрения и разделяя позицию авторов по данному вопросу, тем не менее, полагаем, что чрезмерная конкретизация термина может ввести в заблуждение специалистов, осуществляющих оценку долговой устойчивости на практике и усложнить саму методологию оценки.

Таким образом, критическое осмысление существующего разброса мнений в российской и зарубежной научной литературе по проблемам долговой устойчивости позволило исключить из области исследования нормативную составляющую и рассматривать долговую устойчивость в преломлении к российским регионам как способность своевременного привлечения, обслуживания и погашения государственного долга субъектами Российской Федерации.

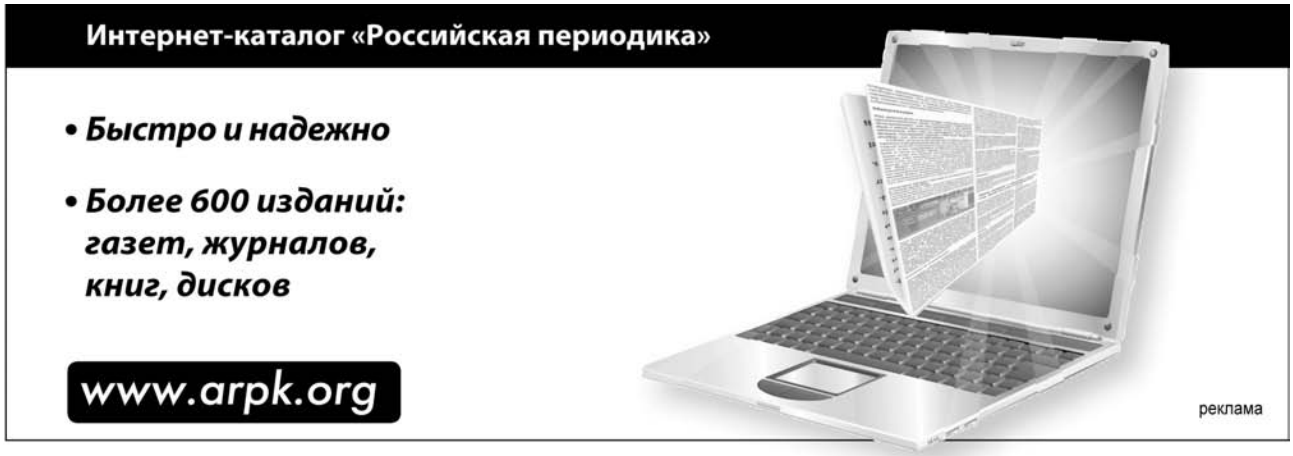
Данный подход представляется вполне оправданным, поскольку позволяет рассматривать долговую устойчивость вне зависимости от заданных порогов изменяющихся переменных и обеспечивает возможность проводить сопоставление долговой устойчивости в мировом масштабе, не противореча представлениям о ней международных финансовых организаций.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации».
2. Закон Пермского края от 12 октября 2017 г. № 111-ПК «О бюджетном процессе в Пермском крае» с изменениями на 3 апреля 2018 года. http://docs.cntd.ru/document/911518097.
3. Постановление Правительства Российской Федерации Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» (с изменениями на 29 марта 2018 года).
4. Постановление правительства Брянской области от 30 декабря 2013 года № 825-п «Об утверждении государственной программы «Управление общественными финансами Брянской области» (2014–2020 годы). http://docs.cntd.ru/document/974030241.
5. Постановление администрации Волгоградской области от 23 января 2017 года № 10-п «Об утверж-

дении государственной программы Волгоградской области «Управление государственными финансами Волгоградской области» (с изменениями на 23 апреля 2018 года). http://docs.cntd.ru/document/445073446.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 декабря 2016 года № 1482 «Об утверждении Правил предоставления (использования, возврата) из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации бюджетных кредитов на 2017 год (с изменениями на 17 марта 2018 года). http://docs.cntd.ru/document/420387713.
7. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 гг. https://www.minfin.ru/common/upload/library/2017/02/main/Dolgovaya_politika_2017-2019.pdf.
8. Галухин А.В. Оценка долговой устойчивости бюджетов субъектов федерации // Вопросы территориального развития. 2016. — № 5. — С. 1–10.
9. Солдаткин С.Н. Долговая устойчивость Российских регионов: общая оценка и адекватность регулирования // Научный журнал КубГАУ, №128 (04), 2017 г.
10. Кудрин А.Л., Дерюгин А.Н. Субнациональные бюджетные правила: зарубежный и российский опыт // Экономическая политика. 2018. — Т. 13. — № 1. — С. 8–35.
11. Шимширт Н.Д. Управление долговой устойчивостью: проблемы и решения // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления и экономики: российский и зарубежный опыт». 2013. — С. 249–260.
12. Hana Genorio GENERAL GOVERNMENT DEBT SUSTAINABILITY IN SLOVENIA. Bank of Slovenia Analysis & Research Department. https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/nov_genorio57_88.pdf.
13. Martin Guzman. Definitional Issues in the IMF Debt Sustainability Analysis Framework // Policy Brief No. 77. May 2016 https://www.cigionline.org/sites/default/files/pb_no.77_web.pdf.
14. Shakira Mustapha and Annalisa Prizzon. Debt Sustainability and Debt Management in Developing Countries. Overseas Development Institute. July 2015. https://assets.publishing.service.gov.uk/media/57a0897eed915d622c00023f/EPS_PEAKS_Topic_Guide_Debt_Sustainability_and_Debt_Management_in_Developing_Countries.pdf
15. http://www.tesouro.fazenda.gov.br/documents/10180/375692/Part1_Chapter_3.pdf/9cd523e3-4dc4-4665-9426-556303bb1371.
16. http://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sopol032714a.
17. http://www.development-finance.org/en/about-us.html.



Ю.С. Дресвянская,
аспирант, Санкт-Петербургская школа экономики и менеджмента, Департамент финансов, Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (Санкт-Петербург)

Сравнение методов повышения инвестиционной привлекательности инфраструктурных компаний

Аннотация: инфраструктурные компании входят в социально-значимую сферу и являются жизненно необходимыми для развития экономики города и страны в целом. Инфраструктурные компании находятся в «упадническом» состоянии и нуждаются в модернизации из-за высокого физического износа. Для устранения данной проблемы необходимы инвестиции, приток которых затруднен спецификой отрасли. Для повышения привлекательности отрасли разрабатываются разнообразные методы, влияние которых различно.
Ключевые слова: инфраструктурные компании, инвестиционная привлекательность, методы повышения инвестиционной привлекательности, государственное регулирование.

Abstract: infrastructural companies are the part of the socially important sphere and are important for the economy development of the city and the country as a whole. Infrastructural companies are in a «decadent» state and should be modernized. To eliminate this problem, infrastructure companies need investments.
Keywords: infrastructure companies, investment attractiveness, methods of increasing investment attractiveness, state regulation.

В настоящее время на разных уровнях власти активно обсуждаются вопросы о состоянии инфраструктурных компаний, расположенных на территории Российской Федерации. Данный вопрос возник в связи с тем, что в России недостаточное развитие и высокий физический износ объектов инфраструктурных отраслей, который в значительной степени ограничивает прогрессивные технологические и институциональные изменения в экономике. Производственная инфраструктура страны эксплуатируется ещё с советских времен, при этом крупные новые объекты за последние двадцать лет не вводились. Темпы выбытия мощностей во многих отраслях достигли критического уровня. В бедственном положении находится электроэнергетическая инфраструктура, сферы жилищно-коммунального комплекса. Стоит отметить тот факт, что фактический износ котельных, магистральных и водопроводных сетей, электрических сетей находится на высоком уровне. Некоторые компании работают на оборудовании, установленном в конце 19–начале 20 веков.

Инфраструктура — это социально-значимая сфера, которая предоставляет ресурсы и (или) услуги как населению, так и промышленным компаниям, занимающимся производством товаров как для реализации внутри страны, так и на экспорт. К ресурсам можно отнести предоставление услуг общественного транспорта, тепловой энергии, электрической энергии, газа, водоснабжения и многое другое. Какой-либо застой в производстве необходимых ресурсов жилищно-коммунального комплекса повлечет за собой ухудшение социального и экономического положения, как определенного региона, так и страны в целом. При этом, в случае экстренного прерывания подачи тех или иных ресурсов, проведение ремонтных работ или подключение других мощностей для предоставления тех или иных услуг потребует большого количества времени и огромного количества средств.

Тем самым, можно сделать вывод о том, что социальная значимость данных объектов высока и существует необходимость снижения рисков по прекращению в предоставления тех или иных услуг в сфере ЖКХ.

Для решения проблемы высокого технического износа инфраструктурных компаний необходимо проведение модернизации объектов инфраструктурных отраслей, а для этого, необходимы финансовые ресурсы, которые можно получить вследствие проведения активной инвестиционной политики отрасли. В связи со спецификой данной сферы, инвестиционная политика может состоять в основном из средств частных инвесторов.

Стоит отметить тот факт, что государство, в свою очередь, имеет непосредственное отношение к развитию данной сферы в связи с ее значимостью. Государство контролирует как саму деятельность предприятий в отрасли, так и их развитие. Инфраструктурные предприятия являются практически монополистами на данном рынке, тем самым можно сказать о том, что в данной сфере отсутствует конкуренция. Для контроля взаимоотношений между потребителями и производителями государство взяло на себя роль регулятора, чтобы контролировать поведение рыночных субъектов, тем самым снижая социальную напряженность. При этом, государство должно соблюдать как интересы поставщиков, так и интересы потребителей. Стоит отметить тот факт, что только часть объектов инфраструктуры принадлежит государству, большая же часть относится к ведению частного бизнеса.

Однако привлечение инвестиций для развития и модернизации объектов коммунальной инфра-

структуры возможно только при условии обеспечения привлекательности соответствующих инвестиционных проектов со стороны государства.

Так как сфера ЖКХ находится в «упадническом» положении, бюджетных средств недостаточно для ее развития, государство, в свою очередь, начало активно рассматривать возможные варианты к привлечению финансовых средств в отрасль и приняло ряд мер по возможности привлечения инвестиций.

Одним из вариантов привлечения инвестиций в сферу ЖКХ является возможность передачи государственных компаний в руки частному бизнесу.

В России в настоящее время активно внедряется модель государственно-частного партнерства. Частный бизнес внедряется в те сфере, где ранее традиционно государство являлось монополистом. Данная модель активно используется в зарубежных странах. Идея заключается в том, что государство дает возможность бизнесу участвовать в развитии тех или иных отраслей. Тем самым та или иная сфера становится привлекательной для инвесторов.

Во многих странах форма государственно-частного партнерства смогла добиться положительных результатов, продемонстрировав свою эффективность в сфере решения инфраструктурных проблем. Данный механизм позволяет преодолеть бюджетные отграничения со стороны государства и муниципальных органов, при этом перенять в государственные компании управленческие навыки и опыт частного бизнеса, что в свою очередь позволит повысить качество и эффективность предоставляемых услуг. Данная модель в России активно развивается при строительстве дорог и развитии общественного транспорта: появляются платные дороги и частные трамваи.

В нашей стране на сегодняшний день наибольшее распространение получило государственно-частное партнерство в форме концессии.

Концессия, в свою очередь, это одна из разновидностей государственно-частного партнерства, которая позволяет развевать социально-значимую инфраструктуру, при этом, частный бизнес, развивая организацию, получает доходы за ее эксплуатацию. При этом право собственности переходит к концессионеру.

Таким образом, по истечению срока договора концессии, организации сферы ЖКХ имеют право на безвозмездной основе продолжать свое функционирование с обновленными и модернизированными мощностями и основными фондами, а значит, осуществлять более эффективную деятельность и иметь возможность самостоятельно осуществлять дальнейшее развитие в рамках инвестиционной деятельности.

Так, на территории Санкт-Петербурга концессионные соглашения активно используются в сферах транспорта и строительства, но при этом сферы ЖКХ не пользуются популярностью. Это чрезвычайно капиталоемкая отрасль с частой нехваткой средств региональных бюджетов на финансирование ремонтных работ котельного оборудования и теплотрасс.

Несмотря на очевидные положительные стороны модели, стоит отметить и «слабые места» концессии применимо к области ЖКХ:

- ♦ уменьшение расходов организации невозможно без внедрения энергоэффективных технологий;
- ♦ инфраструктурные облигации в современных условиях сокращения инвестиционной деятельности институциональных инвесторов могут оказаться невостребованными и не принесут запланированного притока средств;
- ♦ выдача кредита концессионеру для реализации инфраструктурного проекта может быть осложнена слабым финансовым состоянием организации, а также большими долгами потребителей.

Говоря о слабом финансовом состоянии крупных ресурсоснабжающих организаций, можно отметить тот факт, что на территории Санкт-Петербурга за 2017 год размер дебиторской задолженности составил более 20 млрд руб. Отсюда следует, что еще одной причиной отсутствия концессионных соглашений в сфере ЖКХ на территории Санкт-Петербурга является большой объем задолженности перед ресурсоснабжающими организациями. Собираемость платежей за коммунальные ресурсы недостаточно отлажена в России.

Так, на примере ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» — крупнейшего поставщика услуг по предоставлению холодной питьевой и технической воды, а также услуг по водоотведению. В планах организации стоит передача организации в концессию для того, чтобы модернизировать все предприятие целиком. Еще в 2015 году был подготовлен проект передачи системы водоснабжения и водоотведения по концессионному соглашению. На основании которого в течение 25–30 лет производилась бы модернизация всех активов. Вложение инвестора должны составить 100 млрд руб. за весь период. Но, тем не менее, по настоящее время не произошла передача имущества ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» в концессию, в связи с тем, что у ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» низкий процент собираемости денежных средств и концессионеры пока не готовы взять организацию под свою опеку.

Регулирование в инфраструктурной отрасли со стороны государства происходит в виде установления определенных размеров тарифов или надбавок, а также непосредственный контроль за их использованием. Так, например, в сфере водоснабжения на уровне регионов устанавливаются тарифы для взаиморасчетов с потребителями.

Рис. 1. Сравнительный анализ динамики изменения уровня тарифов на водоснабжение и уровня инфляции

Причем, тарифы устанавливаются как для населения, так и для и прочих потребителей. Ресурсоснабжающая организация производит расчеты со своими потребителями по данным тарифам, соответственно прибыль, которую получит организация, равна отпущенному объёму ресурса по установленным тарифам. Именно поэтому, для организации важны установленные органами власти размеры тарифов

Для того чтобы оценить размеры тарифов, которые были установлены ресурсоснабжающей организацией, можно для примера взять крупную водоснабжающую организацию на территории Санкт-Петербурга — ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Данная организация снабжает водой большую часть мегаполиса.

Оценить динамику изменения установленных тарифов можно на основании анализа изменения уровня инфляции (с нарастающим итогом) (рисунок 1). Были взяты данные с 2010 года по 2018 год.

На основании представленного рисунка 1 можно сделать вывод о том, что с 2010 по 2016 год рост тарифа[1] был ниже уровня инфляции, что свидетельствует о том, что прибыль ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» выросла меньше, чем ее затраты. При этом, на финансовое состояние накладывается и низкий порог собираемости возможной прибыли.

Рост тарифов меньше уровня изменения инфляции, что может свидетельствовать о недостатке денежных средств, получаемых организаций.

Тарифы в сфере ЖКХ устанавливаются путем оценки экономически обоснованных затрат организации. Данный метод установления тарифов предусматривает установление тарифов сроком на один год, посредствам непосредственной оценки затрат предприятий за предшествующий хозяйственный год. Данный метод регулирования в корне исключает возможность вкладывать дополнительные денежные средства на модернизацию объектов инфраструктуры, то есть полностью исключает инвестиционную привлекательность данной сферы. Инвестор, вкладывая денежные средства, оценивает свои риски и срок возврата вложенных средств. В случае установления тарифов на один год, инвестор не может спрогнозировать состояние отрасли, тем самым риски потери вложенных им средств высоки. К тому же, инвестор не может оценить поведение государственной политики в сфере тарифообразования, тем самым не понятны размеры средств по статьям регулирования, которые будут отражены в конечном тарифе для потребителей на последующие годы. Инвестору необходимы определенные гарантии, которые не могут быть даны при регулировании отрасли методом оценки экономически обоснованных затрат.

Проблема этого метода в том, что он не поощряет компанию сокращать издержки, поскольку их понижение автоматически влечет за собой уменьшение заложенных в тариф затрат, а, следовательно, и его снижение в следующем году. Кроме того, краткосрочное регулирование не позволяет компании продемонстрировать кредитору свои доходы на несколько лет вперед, из-за чего банки неохотно кредитуют бизнес, работающий в таких тарифных условиях.

Ключевое значение имеет переход от применяемых методов формирования тарифов путем экономического обоснования затрат к методам долгосрочного регулирования. Организации могут выбирать тот или иной метод регулирования, будь метод оценки экономически обоснованных затрат или же один из методов долгосрочного регулирования. Методы долгосрочного регулирования включают в себя методы доходности инвестированного капитала, индексации тарифов и сравнения аналогов. Данные методы используются при установлении тарифов организациям жилищно-коммунального комплекса. Так, например, метод доходности инвестированного капитала, создает механизм возврата вложенных инвестором средств с учетом дохода от вложений. Ключевое отличие метода доходности

1 http://tarifspb.ru

инвестированного капитала от привычного метода экономического обоснования затрат заключается в том, что инвестиции возвращаются не сразу, а как средства, полученные по этому тарифу в виде амортизации и инвестиционной составляющей в прибыли в течение долгосрочного периода, равного сроку возврата капитала. Таким образом, инвестиции, вложенные в инфраструктурный объект, компания будет окупать в течение довольно длительного периода. Метод доходности инвестированного капитала рассчитан на долгосрочную перспективу (минимум 20 лет), позволяет определить заведомо известную величину изменения регулируемых тарифов, а значит, он является стратегически важным. Данный метод применяется организациями, которые имеют крупную инвестиционную программу. Данный метод в российской практике установления тарифов пользуется популярностью только в сфере электрической энергии. В сферах водо-, теплоснабжения данный метод только планируется к применению.

Для компаний, не имеющих масштабной потребности в заимствованиях, часто применяется альтернативный метод регулирования — долгосрочная индексация необходимой валовой выручки. Две модели во многом схожи — обе учитывают операционные затраты компании и поощряют их снижение, обе задают регулируемой компании ряд нормативных показателей, которые она должна достичь или не превысить, при этом положительная разница остается в компании, отрицательная влечет за собой снижение тарифа. Однако если в RAB-модели, адресованной инвестору даже в большей степени, чем регулируемой компании, делается упор на стабильную доходность вложенного капитала, долгосрочная индексация в большей степени ориентирована на мотивирование самой компании к повышению эффективности.

Метод индексации — долгосрочный метод регулирования, предполагающий утверждение неизменных параметров на весь долгосрочный период, задает темп снижения подконтрольных затрат, в течение пяти лет организация сможет оставлять себе средства, сэкономленные за счет реализации мероприятий программ энергосбережения, повышения энергетической эффективности, а также оптимизации затрат. Так, например, по графику отраженному выше можно сказать, до 2016 года включительно ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» устанавливались тарифы с применением метода «затраты плюс». Именно на протяжении всего это периода размер установленного тарифа у организации был ниже уровня инфляции. С 2016 года для ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» были установлены тарифы с применением долгосрочного метода, а именно методом индексации тарифов.

На основании анализа динамики размера необходимой валовой выручки можно сделать вывод о том, что размер закладываемых денежных средств в тариф увеличивается и появляется такое понятие, как инвестиционная составляющая в тарифе организации.

Основной целью внедрения данных методов было привлечений инвестиций в отрасль. За счет привлечения инвестиций происходит капитализация компаний, повышения качества предоставляемых услуг, активно использует планирование и прогнозирование.

Применение долгосрочных методов регулирования тарифов позволяет повысить прозрачность и обеспечить гарантии обязательств для всех участников процесса регулирования, увеличить инвестиционную привлекательность инфраструктурного сектора, создать экономическую мотивацию для снижения издержек, повысить надежность и качество оказываемых услуг, повысить качество стратегического планирования деятельности организаций, обеспечить стабильность экономического и бюджетного планирования для субъекта РФ.

Происходит повышение конкурентоспособности промышленных предприятий, что способствует созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе, развитию малого бизнеса, улучшению качества жизни населения, снижению социальной напряженности среди граждан и улучшению качества городской среды.

При этом, одним из условий возможности применения данных методов долгосрочного регулирования компаниями является наличие у них установленной и действующей инвестиционной программы. Понятие и формы инвестиционных программ законодательно закреплены с 2006 года. В данных программах организации отображают все необходимые мероприятия по модернизации с четко обозначенными сроками.

Реализованные пункты инвестиционной программы учитываются при формировании тарифов, тем самым организация сама заинтересована в выполнении поставленных перед собой целей.

Реализация инвестиционных программ позволяет реализовать схемы развития городов и регионов, утвержденные в сферах теплоснабжения,

Таблица 1

Размер инвестиционной составляющей в необходимой валовой выручке организации

	2015	2016	2017	2018
Размер необходимой валовой выручки, тыс. руб.	25 970 192,40	26 193 588,54	26 854 763,95	29 426 743,52
Инвестиционная составляющая, тыс. руб.	—	594 434,54	473 153,10	1 346 600,09

электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, а также позволяет стимулировать организации к снижению издержек производства, внедрению энергосберегающих технологий ресурсосбережения и повышения энергетической эффективности.

Так, например, по сравнению с 2010 годом в Санкт-Петербурге сформирован значительный объем инвестиционных ресурсов, за счет которых реализованы мероприятия по реконструкции и новому строительству инженерных сооружений города. Так, в 2010 году объем инвестиционных ресурсов, направленных на развитие крупных ресурсоснабжающих организаций, составил 37 474,0 млн руб. За период с 2011 по 2017 годы объем инвестиционных ресурсов составил 317 356,2 млн руб. (в среднем за год 45 336,6 млн руб.)[2].

Таким образом, несмотря на рост цен на энергетическое оборудование, необходимое для создания новых либо для улучшения характеристик существующих мощностей, реализация основных мероприятий инвестиционных программ ресурсоснабжающих организаций осуществляется в соответствии с заданными планами.

Благодаря этим методам регулирования у отрасли появилась возможность привлекать инвесторов и относительно полученных результатов на примере Санкт-Петербурга, можно сделать вывод о том, что переход к новым методам регулирования позволяет привлекать инвестиции в отрасль.

Данное изменение позволяет инвестору оценить уровень окупаемости, а регулятору безболезненно для конечных потребителей учитывать необходимые средства для модернизации оборудования в конечном тарифе для потребителей.

Еще одним из вариантов для привлечения инвестиций в отрасль в сфере регулирования государство предложило переходить ресурсоснабжающим организациям на договорные отношения с потребителями. Договорные отношения с потребителями представляют собой взаиморасчеты с потребителями по цене, комфортной для производителя и потребителя. Размер договорного тарифа ограничивается только предельно-допустимым уровнем. В данном случае, положительными является то, что организации становятся более мобильными при формировании своей отпускной цены на ресурсы, отсутствует взаимодействие с государственными органами (нет необходимости в предоставления различного рода отчетностей и заявок в органы регулирования), соответственно появляются свободные финансовые ресурсы, которые могут быть направлены на развитие.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что основная ответственность за развитие инфраструктуры городов, регионов и страны в целом лежит на уровне государства, в связи с высокой значимостью сферы. При этом, само развитие объектов инфраструктуры является затратным и барьеры для входа инвестиций являются высокими. Финансирования со стороны государства недостаточно, а сами компании, реализующие ресурсы, получаемые от потребителей, денежные средства направляют непосредственно на свои прямые затраты. При этом, государство активно внедряет механизмы, которые в настоящее время делают отрасль ЖКХ более привлекательной для инвестиций, так на примере Санкт-Петербурга видны положительные результаты.

РИСК

Библиографический список:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.10.2012 № 1075 «О ценообразовании в сфере теплоснабжения».

2. Малков В. Привлечение инвестиций в ЖКХ — наше мнение // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. 2011. — № 3.

3. Шнайдер В.В. Условия инвестиционной привлекательности как фактор финансово-хозяйственного благополучия // Вектор науки ТГУ. 2014. — № 1 (23). — С. 273–277.

4. http://spbinvestment.ru.

5. http://tarifspb.ru.

6. http://www.vodokanal.spb.ru.

2 http://spbinvestment.ru

Ю.А. Карпенко,
к. э. н., доцент, кафедра экономики и финансов общественного сектора, Институт государственной службы и управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия,

О.С. Кузнецова,
к. э. н., главный специалист отдела по разработке и реализации инвестиционных проектов строительства (реконструкции) объектов недвижимости, Управление инвестиционной деятельности и развития секторов экономики, Департамент экономической политики и развития города Москвы, Москва, Россия,

Р.А. Чванов,
д. э. н., профессор, кафедра экономики и финансов общественного сектора, Институт государственной службы и управления, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

Стимулирование развития малого бизнеса путем введения налога на безналичные расчеты

Аннотация: в статье обоснованы методические подходы к совершенствованию налогового регулирования и стимулирования финансово-хозяйственной деятельности в сфере малого предпринимательства за счет введения налога с безналичных расчетов, реализуемого в рамках нового специального налогового режима; обоснованы преимущества введения такого налога для государственных органов, банковских структур и налогоплательщиков — субъектов малого предпринимательства при осуществлении между ними финансово-экономических операций.

Ключевые слова: малое предпринимательство, налоговое стимулирование, специальные налоговые режимы, налог с безналичных расчетов.

Abstract: the article presents suggestions for improving methodological approaches to tax regulation and stimulation of financial and economic activities of small business, proposing the introduction of a new special tax regime: tax on non-cash payments, the advantages of introducing a new tax from the point of view of financial-economic relations arising in the process of interaction of state bodies, banking institutions and taxpayers — small businesses.

Keywords: small business, tax regulation, special tax regimes, tax on non-cash payments

Малое предпринимательство является важной и неотделимой составляющей экономической системы любой страны.

В последнее время на государственном уровне активно декларируется поддержка малого бизнеса как один из факторов ускорения экономического развития, создания и поддержания конкурентной среды в различных сферах производства и обслуживания, прежде всего там, где более предпочтительны малые размеры предприятий. При этом рациональность налоговой системы, находясь во взаимосвязи с состоянием национальной экономики в целом, определяет и развитие малого предпринимательства.

В то же время отдельные меры проводимой государственной политики в социально-экономической сфере не в полной мере обеспечивают реализацию интересов малых и средних предприятий. Среди таких мер — сохранение налога на имущество, учитываемое по кадастровой стоимости, для плательщиков единого налога, уплачиваемого при использовании специальных налоговых режимов; недостаточно обоснованное установление размеров потенциального дохода для расчета налога в условиях патентной системы, введение торгового сбора, произвольные изменения схем размещения нестационарных торговых объектов в отдельных субъектах Российской Федерации и др. Недостаточное внимание к специфике деятельности малого бизнеса при разработке и реализации регуляторных решений снижает уровень доверия предпринимателей к государственным институтам, создает дополнительные стимулы к уходу бизнеса в теневой сектор экономики, нивелирует положительные эффекты от реализации мер государственной поддержки.

Учитывая непростые социально-экономические и внешнеэкономические условия, необходим поиск новых подходов к налоговому регулированию, стимулированию и контролю деятельности субъектов малого предпринимательства.

Более того, система административно-правового регулирования в отдельных отраслях и сферах остается недружественной по отношению к небольшим предприятиям и не учитывает специфику ведения предпринимательской деятельности в рамках малых форм хозяйствования. В сочетании с высоким уровнем фискальной нагрузки указанные обстоятельства не позволяют предприятиям, находящимся на начальных этапах деятельности, расширить рынок сбыта продукции, повысить доходность и таким образом обеспе-

чить переход микроструктур на уровень малого, а затем и среднего бизнеса.

По мнению экспертов [5], наиболее целесообразным вариантом для малых предприятий могла бы стать модель системы налогообложения, которая допускает альтернативную возможность уплачивать единый налог с оборота по плоской или прогрессивной шкале либо стандартную совокупность налогов по более низким ставкам в сравнении с субъектами крупного бизнеса. Такая система более предпочтительна для налогоплательщиков, прежде всего, субъектов малого предпринимательства,чем система, основанная на индикаторах.

Система налогообложения, базирующаяся на индикаторах, предполагает использование ряда показателей для определения права субъекта малого предпринимательства на исчисление и уплату единого налога. При этом индикаторами выступают размер бизнеса, количество работников, стоимость активов и т. п. Такая система предназначена, в основном, для сегментов малого предпринимательства, обладающих высоким риском сокрытия доходов (оборота). Как правило, это предприятия транспортного сектора, ресторанного и игорного бизнеса. Модель системы налогообложения, основанная на индикаторах, существует в Аргентине и Испании. Система презумптивного налогообложения, основанная на обороте, применяется во Франции, Республике Корея, Великобритании, Мексике и Бразилии. В Бельгии сочетают исчисление налога с оборота и индикативный подход. Подобная модель применяется и в России в рамках специальных налоговых режимов (упрощенная система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог).

Выбор модели налогообложения субъектов малого предпринимательства зависит от множества факторов общегосударственного уровня, а также индивидуального отношения субъекта малого предпринимательства к ситуации вокруг бизнеса и перспектив изменения условий его ведения. Мониторинг и анализ указанных факторов и условий позволит сформировать модель налогового стимулирования сферы малого предпринимательства, включающую упрощение общего налогового режима, совершенствование специальных налоговых режимов, комплексное использование налоговых и неналоговых льгот и преференций.

Приоритетом среднесрочной государственной налоговой политики на современном этапе развития экономики является легализация доходов граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В соответствии со вторым принципом реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [2] важно показать все плюсы ведения предпринимательской деятельности в правовом поле. Легализация бизнеса — это не только предоставление определенных гарантий со стороны государства, но и более широкие возможности для его развития. Работать легально предпринимателю будет выгодно, если его взаимодействие с регулирующими и контрольными органами будет минимальным, а между ним и государством установятся доверительные отношения. При этом статус малого предпринимательства предполагает ограничение применения методов и форм налогового контроля в отношении данной категории налогоплательщиков. В связи с этим, как уже отмечалось,необходим поиск новых подходов к налогообложению малого предпринимательства, соответствующих сложившимся экономическим реалиям.

По данным Центрального банка России [8] более 90% всех финансово-хозяйственных операций проводится через банковские структуры. Поэтому можно с уверенностью прогнозировать, что наделение банков обязанностью налоговых агентов по факту исчисления и перечисления налога в бюджетнуюсистему будет способствовать увеличению налоговых поступлений.

В связи с этим целесообразно дополнить состав специальных налоговых режимов новым режимом «Налог с безналичных расчетов (НБР)», основанным на налогообложении безналичных операций по купле-продаже товаров, работи услуг, элементы которого представлены в таблице 1.

Таблица 1

Элементы налога с безналичных расчетов (НБР)

Элемент налога	Условия применения
Объект налогообложения	Доходы организации или индивидуального предпринимателя
Налоговая база	Денежное выражение доходов организации или индивидуального предпринимателя.
Налоговый период	Месяц
Налоговая ставка	6%
Порядок (момент) исчисления налога	При проведении финансово-хозяйственных операций, если они были осуществлены в безналичном порядке.
Порядок и сроки уплаты налога	Банк выступает налоговым агентом, перечисляет налог не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным
Налоговые льготы	Не предусмотрены
Налоговая декларация (расчет)	Представляется банком налогоплательщику и в налоговый орган. Для организаций — не позднее 31 марта года, следующего за истекшим календарным годом, для индивидуальных предпринимателей — не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим календарным годом
Возврат налога	После подачи расчета в налоговый орган в случае исчисленного налога к возмещению из бюджета, налогоплательщик вправе подать заявление на возврат налога. При этом на расчетный счет налогоплательщика налог не возвращается, а может быть подтвержден и зачислен в счет переплаты по будущим платежам.

Предлагаемый единый налог с безналичных расчетов (ЕНБР) в рамках нового специального налогового режимабудет взиматься с продавцов

и покупателей при приобретении товаров (работ, услуг). Этот налог будет стимулировать стороны сделки договариваться о более низкой цене контракта, поскольку он предполагает невысокую налоговую ставку и практическое отсутствие административных сдержек у налогоплательщиков, связанных с его исчислением и уплатой. Именно поэтому в качестве налогового периода предложен месяц, а не квартал. Чем короче налоговый период, тем менее трудоемким в целях налогообложения будет администрирование безналичных расчетов налоговыми агентами. Кроме того, предлагаемый специальный налоговый режим в сравнении с действующей системой налогов и сборов, например налогом на добавленную стоимость, имеет принципиально новую особенность по возврату исчисленного налога из бюджета, когда налог не возвращается, а может быть подтвержден и зачислен в счет переплаты по будущим платежам. Подобный порядок администрирования переплаты по налогу обусловлен тем, что при исчислении и уплате налога с безналичных расчетов налоговым агентом вероятность образования налоговой задолженности (недоимки) у налогоплательщика сведена к нулю, так как непосредственно сам налогоплательщик платежи в бюджет не осуществляет. В связи с этим в рамках нового специального налогового режима все операции по исчислению и уплате (возврату) налога с безналичных расчетов будут осуществляться в пределах расчетного (ых) счета (ов) налогоплательщика.

При переходе на НБР налогоплательщик-организация освобождается от уплаты налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и налога на добавленную стоимость за исключением ввоза товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией (включая суммы налога, подлежащие уплате при завершении действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны на территории Особой экономической зоны в Калининградской области) согласно Налоговому кодексу РФ.

Налогоплательщик-индивидуальный предприниматель соответственно освобождается от уплаты налога на доходы физических лиц (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, за исключением налога, уплачиваемого с доходов в виде дивидендов), налога на имущество физических лици налога на добавленную стоимость.

Иные налоги, сборы и страховые взносы уплачиваются организациями и индивидуальными предпринимателями, применяющими НБР, в соответствии с законодательством о налогах и сборах. Порядок и условия начала и прекращения применения НБР может быть аналогичным порядку и условиями начала и прекращения применения упрощенной системы налогообложения. Поступления от НБР по нормативу 100% целесообразно зачислять в бюджеты муниципальных районов, что позволит укрепить их доходную базу.

Введение специального налогового режима «Налог с безналичных расчетов» позволит снизить участие субъектов малого предпринимательства в теневом секторе экономики.

Налоговая система страны по своей сути является сферой взаимодействия государства и субъекта налогообложения в правовом поле, при которой государство устанавливает понятные правила взаимодействия налогоплательщика и контролирующих органов [3]. Как известно, контроль правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов в бюджет в основном проводится посредством проведения камеральных и выездных проверок (рис. 1).

Рис. 1. Методы и дополнительные мероприятия налогового контроля в России

Как следует из рисунка 1, перечень предусмотренных мероприятий выездного налогового контроля шире, чем камерального. Для малого бизнеса налоговые проверки и применение в ходе них дополнительных мероприятий налогового контроля влечет дополнительные административные, временные и психологические издержки, что сказывается не самым лучшем образом на стимулировании малого предпринимательства в России. Вместе с тем практика применения специальных налоговых режимов в России показывает, что налоговые органы постоянно сталкиваются с тем, что создаются юридические лица, а также в качестве индивидуальных предпринимателей регистрируются физические лица в форме субъектов малого предпринимательства с целью минимизации налоговой нагрузки, которая зачастую направлена не на получение прибыли, а сокрытие доходов от налогообложения, участвуя в цепочке мнимых финансово-хозяйственных операций, нарушая тем самым налоговое

законодательство. Это вынуждает налоговые органы раскрывать подобные схемы ухода от налогообложения и разрабатывать новые методы и мероприятия налогового контроля. При этом в поле зрения налогового контроля попадают и добросовестные субъекты малого предпринимательства.

В связи с этим необходимо изменить систему налогового стимулирования субъектов малого предпринимательства, чтобы, с одной стороны, они могли минимизировать затраты на ведение налогового учета, а с другой, сделать специальный налоговый режим простым и прозрачным, чтобы свести к минимуму необходимость проведения последующего выездного налогового контроля.

Налогообложение всех сделок купли-продажи экономических субъектов, совершаемых на территории России в рамках предлагаемого специального налогового режима, позволит устранить многочисленных посредников, минимизирует использование «серых» схем, снизит себестоимость, устранит потребность в строгом административном контроле в области налогообложения. Вместе с тем невыгодным станет создание цепи «черных» и «серых» посредников, поскольку это существенно увеличит их неизбежную налоговую нагрузку. В связи с этим, возможно, решится проблема фирм-однодневок, от которых субъекты экономики откажутся сами в связи с их финансовой неэффективностью [6].

Положительные результаты налогообложения безналичных расчетов при осуществлении финансово-экономических операций могут быть получены всеми участниками налоговых правоотношений.

Так, преимущества введения нового специального налогового режима для банков заключаются в:

- ♦ увеличении числа потенциальных клиентов;
- ♦ обеспечении прозрачности банковских операций;
- ♦ приращении денежной массы в банках;
- ♦ сокращении административных издержек на осуществление документооборота с налоговыми органами в рамках налогового контроля;
- ♦ а также в том, что исполнение обязанностей налогового агента банками возможно на основе существующих информационных ресурсов.

Преимущества введения нового специального налогового режима для налоговых органов состоят в том, что:

- ♦ повышается полнота, правильность исчисления и своевременность уплаты налога в бюджет;
- ♦ применяется только один метод контроля — камеральные проверки раз в год, отсутствует необходимость встречных контрольных мероприятий по подтверждению и возврату переплаты по налогу;
- ♦ отсутствует такой вид налогового администрирования как взыскание налоговой задолженности;
- ♦ отпадает необходимость в проведении мероприятий налогового контроля.

Преимущества введения нового специального налогового режима для налогоплательщиковвключают:

- ♦ освобождение от ведения бухгалтерского, налогового и статистического учета;
- ♦ уменьшение административных издержек, связанных с исчислением и уплатой налога (оплата телекоммуникационных каналов связи, программное обеспечение для ведения синтетического и аналитического учета);
- ♦ снижение налоговой нагрузки;
- ♦ упрощение условий перехода и применения специального налогового режима.

Кроме экономических становятся более благоприятными и психологические условия налогового законодательства. Предлагаемая ставка налога будет принята как достаточно низкая, учитывая действующие налоговые ставки, что практически позволяет снять проблему ее снижения, то есть манипулирования поведением налогоплательщиков.

Контрольная деятельность налоговых органов направлена на осуществление не только фискальной, но и регулирующей функции налоговой системы, однако регулирующая составляющая в процессе налогового контроля практически не реализуется [4]. В такой ситуации государство не получает ожидаемого результата, поскольку тратятся значительные денежные средства на ведение параллельных систем учета, а эффективность налогового контроля при этом не повышается. Кроме того, в рамках достижения целей государственной налоговой политики налоговый контроль не может ограничиваться только реализацией интересов самого государства. Методы налогового контроля должны учитывать условия функционирования и интересы, как отдельного налогоплательщика, так и других участников налоговых отношений, превращая их в партнерские. Именно этому и будет способствовать введение специального налогового режима безналичных расчетов.

РИСК

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 15.02.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.03.2016) // Российская газета, № 148–149, 06.08.1998.

2. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии раз-

вития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года») // Собрание законодательства РФ, 13.06.2016, № 24. Ст. 3549.
3. Гарникян В.П. Основы регулирования малого предпринимательства в Российской Федерации // Экономика и социум. 2016. — № 6–1 (25). — С. 510–513.
4. Осипов М.А., Карпенко Ю.А., Кузнецова О.С. Совершенствование налогового контроля и оценка его результативности // Финансовая жизнь. 2018. — № 2. — С. 56.
5. Соколовская Е.В. Презумптивное налогообложение малого и среднего бизнеса vs. Налоговые льготы // Финансы. 2017. — № 4. — С. 31–37.
6. Федосимов Б.А. Новый единый налог с оборота и потребления. // Государственный аудит. Право. Экономика. 2017. — № 2. — С. 115–118.
7. Чванов Р.А., Карпенко Ю.А. Кузнецова О.С. Совершенствование администрирования налоговой задолженности // Экономика и управление: проблемы, решения. 2017. — № 12. — С. 101–107.
8. Банковская система России: Аналитические данные/ Центральный Банк РФ. URL:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/ (дата обр.: 12.03.2018).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Г.Н. Куцури,
доцент, профессор Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,

А.Ю. Санакоев,
аспирант Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Инструментарий оценки долговой устойчивости: зарубежный опыт

Аннотация. в статье рассмотрена зарубежная практика оценки долговой устойчивости. Выделяются подходы к оценке долговой устойчивости, применяемые в развитых и развивающихся странах, анализируются пороговые значения отдельных показателей долговой устойчивости и проводится сравнительный анализ индикаторов, применяемых в Российской Федерации и за рубежом.

Ключевые слова: государственный долг, долговая устойчивость, долговая политика, критерии оценки, пороговые значения, индикаторы и показатели долговой устойчивости.

Abstract: the article discusses the foreign practice of assessing debt sustainability. Highlighted assessment approaches used in developed and developing countries. The analysis of the threshold values of individual indicators of debt sustainability. The indicators used in the Russian Federation and abroad are compared.

Keywords: public debt, debt sustainability, debt policy, evaluation criteria, threshold values, indicators and indicators of debt sustainability.

Кризисы, которым подвержена современная экономика, диктуют необходимость поддержки управления государственным долгом на приемлемом уровне и способности правительства планировать непредвиденные обстоятельства. Считается, что объемы государственного долга прогнозируемы, если соотношение государственного долга к его доходам бюджета стабильно. В свою очередь, государственный долг является устойчивым, если правительство способно его обслуживать, не допуская значительной коррекции баланса доходов и расходов [2].

Во многих странах государственный долг является одним из ключевых источников капитала. Однако по оценкам Международного валютного фонда, темпы роста государственного долга в странах G20 превышают темпы роста экономики. Так же очевидно, что страны с большим объемом государственного внешнего долга чрезвычайно уязвимы, поскольку демонстрируют существенную зависимость от иностранных инвесторов. Увеличение стоимости обслуживания государственного долга может стать причиной экономического шока [6] и кризиса государственного долга, ярким примером которого стала Греция. В этой связи нельзя недооценить значимость оценки государственного долга, которая позволит правительствам разных стран принимать своевременные решения по его регулированию [1, с. 170].

В настоящее время набора показателей и критериев, применяемых во всех странах и демонстрирующих полное представление долговой устойчивости не выработано. Эксперты Банка России связывают данное обстоятельство с многофакторностью самого понятия «долговая устойчивость» и относительно короткой историей его оценки [3]. Правительства разных стран разрабатывают локальные методики оценки устойчивости государственного долга. В свою очередь, международные организации применяют собственные методики оценки.

Одним из показательных примеров комплексной методики оценки государственного долга является методика Всемирного банка и Международного валютного фонда, которые разработали систему обеспечения долговой устойчивости, позволяющую прогнозировать степень и структуру будущего долга. Цель создания данной методики заключается в оказании помощи правительствам государств в разработке эффективной стратегии управления государственным долгом.

В соответствии с методикой Всемирного банка и МВФ периодически пересматриваются и утверждаются критерии устойчивости долга (Debt Sustainability Framework (DSF)), а также разрабатываются мероприятия по предотвращению чрезмерного наращивания задолженности в будущем.

Согласно DSF анализ приемлемости уровня задолженности (Debt sustainability analyses (DSAs)) должен быть регулярным и всеобъемлющим, что предполагает проведение следующих мероприятий:

- ♦ анализа прогнозируемой долговой нагрузки страны в течение следующих 10 лет и ее уязвимости к экономическим и политическим факторам;
- ♦ оценки риска внешнего и общего бремени задолженности на основе индикативных пороговых значений и контрольных показателей, зависящих от экономической конъюнктуры страны.

Методический инструментарий оценки долговой устойчивости, предложенный Всемирным банком и МВФ, базируется на анализе как внешней, так и внутренней задолженности, содержащей оценку текущей стоимости долговых обязательств; их сравнение с индикативными пороговыми значениями в течение прогнозируемого

периода; анализ рисков долговой устойчивости проводится в соответствии с рисунком.

В соответствии с величиной пороговых значений выделяют три группы риска внешнего долга, в том числе:

низкий уровень риска, соответствует уровню риска при котором все показатели долговой нагрузки ниже пороговых значений;

умеренный уровень риска — показатели долговой нагрузки ниже пороговых значений для базового сценария развития экономики, но возможность превышения пороговых значений при резких изменениях макроэкономической политики;

высокий уровень риска — один или несколько пороговый значений показателей долговой нагрузки нарушаются в рамках базового сценария развития экономики при стабильном развитии в настоящее время, либо трудности в обслуживании задолженности и признаки высокой вероятности нарушений пороговых значений в будущем.

Пороги или контрольные значения долговой нагрузки в рамках Debt Sustainability Framework представлены в таблице 1.

В рамках системы обеспечения долговой устойчивости величина пороговых значений устанавливается в зависимости от страны. Для установления категории страны и оценки ее долговой устойчивости используется комбинированный показатель, включающий наряду с другими величинами, состояние глобальной окружающей среды и индекс страновой политики и институ-

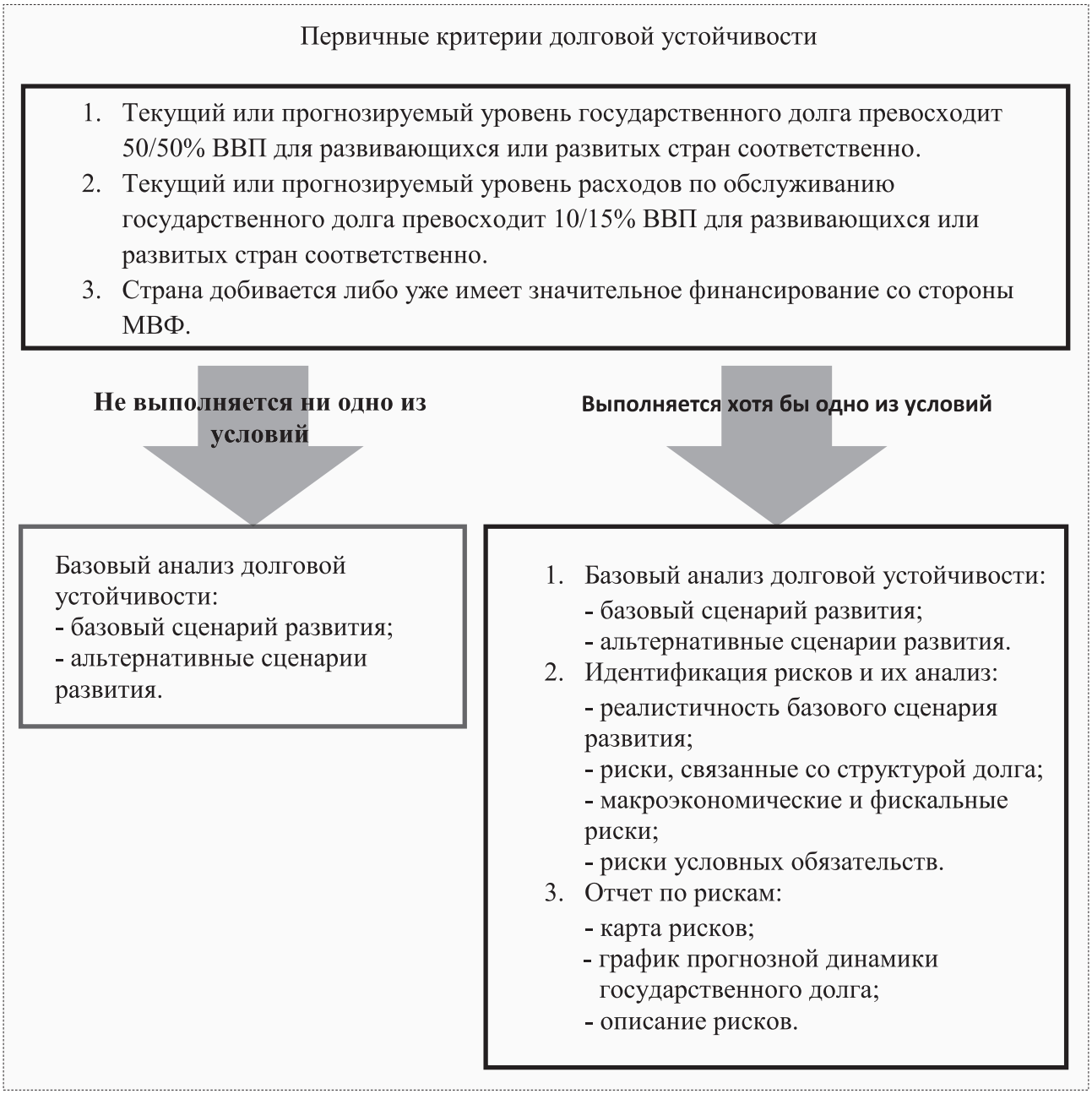


Рис. Схема подхода к анализу долговой устойчивости

Источник: IMF. Staff guidance note for public debt sustainability analysis in market-access countries, 2013.

Таблица1

Пороги (контрольные величины) долговой нагрузки

Уровень риска / Пороговое значение показателя	PV (текущая стоимость) внешнего долга, %		Обслуживание внешнего долга, %		PV (текущая стоимость) общего государственного долга, %
	ВВП	Экспорт	Экспорт	Доходы	ВВП
Низкий	30	140	10	14	35
Умеренный	40	180	15	18	55
Высокий	50	240	21	23	70

Источник: https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/39/Debt-Sustainability-Framework-for-Low-Income-Countries.

Таблица 2

Показатели, отражающие уязвимость государственного долга

Показатели, связанные с резервами	
1. Отношение резервов к краткосрочному внешнему долгу	Один из самых важных показатели достаточности резервов в странах, имеющих доступ к рынкам капитала
2. Отношение резервов к импорту	Показатель полезен для определения потребностей в резервах для стран с ограниченным доступам к рынкам капитала
3. Отношение резервов к Broad Money	Показатель, характеризующий возможность потери доверия к национальной валюте. Анализируется для стран со слабым банковским сектором и при угрозе бегства капитала из страны
Показатели, связанные с государственным долгом	
1. Отношение внешнего долга к экспорту	Определяет тренд задолженности и позволяет оценить возможности погашения долга
2. Отношение внешнего долга к ВВП	Позволяет определить ресурсную базу задолженности и возможности переноса производства на экспорт
3. Средняя процентная ставка по внешнему долгу	Применяется в сочетании с коэффициентами задолженности и прогнозами роста долговой нагрузки
4. Доля внешнего долга в общей структуре государственного долга	Определяет влияние изменений обменного курса на величину долга (эффект баланса)

Источник: Debt and Reserve Related Indicators of External Vulnerability Prepared by the Policy Development and Review Department in consultation with other Departments March 23, 2000.

циональной оценки Всемирного банка (Country Policy and Institutional Assessment (CPIA) index).

Методика оценки устойчивости государственного долга регулярно совершенствуется. С 2011 года действуют изменения, согласно которым учитывается не только уровень долговой нагрузки, но и ее динамика. Считается, что незначительный, но демонстрирующий стремительно увеличение государственный долг несет за собой больше рисков, чем высокий, но стабильный [4, с. 22]. Кроме того, с 2011 года при расчете устойчивости государственного долга учитываются бюджетные риски, структура государственного долга, страновая специфика и т.д.

С 2013 года, согласно документа IMF: Staff guidance note for public debt sustainability analysis in market-access countries, 2013 [7, с. 6] государственный долг считается устойчивым, если «первичное сальдо бюджета позволяет стабилизировать его при реализации наиболее вероятных для конкретной экономики кризисных сценариев». При этом, пороговые значения уровня государственного долга для развивающихся стран установлен на уровне 50% ВВП, для развитых — 60% ВВП; расходы по обслуживанию государственного долга составляют 10 и 15% ВВП соответственно.

С 2018 года методика оценки долговой устойчивости, предложенная Всемирным банком и МВФ, так же претерпела ряд изменений, согласно которым предусматриваются:

♦ отказ от использования исключительно Country Policy and Institutional Assessment (CPIA) index для классификации стран и использование комбинированного показателя, основанного на наборе большого количества экономических переменных, влияющих на повышение долговой нагрузки страны;

♦ детальный анализ базовых прогнозов государственного долга и социально-экономического развития территории;

♦ учет стихийных бедствий, изменения цен на сырье и других внешних факторов;

♦ характеристика уязвимости внутреннего и внешнего долга для стран, входящих в группу риска «умеренный».

Учет уязвимости, связанной с задолженностью и резервами, определяется документом Международного валютного фонда «Debt- and Reserve-Related Indicators of External Vulnerability» [8, с. 10] и предусматривает расчет ряда показателей, представленных в таблице 2.

Группировка показателей, отражающих уязвимость государственного долга, представлена в таблице 2.

В соответствии с обозначенным документом, определение уязвимости внутреннего и внешнего долга включает анализ графиков погашения задолженности, чувствительности к изменению процентных ставок на предоставляемые финансовые ресурсы; валютную структуру задолженности. Данные показатели не рассчитываются для

оценки долговой устойчивости в Российской Федерации. В этой связи их детальное изучение будет полезным в целях возможной адаптации положительного зарубежного опыта.

Представленные в таблице показатели, характеризующие тенденции изменения и возможности погашения государственного долга, согласно анализируемой методике Всемирного банка и МВФ, — отношение внешней задолженности с экспортом и внешней задолженности с ВВП — рассчитываются и в Российской Федерации в соответствии с Основным направлениям долговой политики.

Показатель 4 «Доля внешнего долга в общей структуре государственного долга» в Российской Федерации применяется для федерального бюджета в иной интерпретации и включает долю внутреннего долга в общей структуре государственного долга. Данный показатель предусмотрен государственной программой №40.

Средняя процентная ставка по государственному долгу (показатель 3) в Российской Федерации не оценивается. Кроме перечисленных, методика включает показатели отношения долга к налоговым поступлениям, что позволяет оценить возможности его погашения. Аналогичный показатель, предусматривающий отношение годовой суммы, перечисляемой на обслуживание государственного долга к доходам соответствующего бюджета (включая налоговые, неналоговые доходы и дотации), рассчитывается субъектами Российской Федерации согласно Основных направлений долговой политики и Рекомендациям Минфина.

Также в методике предусмотрена оценка показателей финансовой устойчивости. Данные показатели позволяют оценить сильные и слабые стороны финансовых секторов анализируемых стран. Они охватывают достаточность капитала организаций финансового сектора, качество активов и внебалансовых операций, рентабельность и ликвидность, а также темпы и качество роста кредитов (таблица 3). Показатели финансовой устойчивости могут использоваться для оценки чувствительности финансовых систем к рыночному риску, включая изменение процентных ставок и обменных курсов.

Сводная таблица 4, демонстрирующая показатели оценки устойчивости государственного долга в разных странах, свидетельствует о наличии разных требований к пороговым значениям показателей, что лишний раз подтверждает отсут-

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости

Достаточность капитала	**регулирующий капитал к активам, взвешенным с учетом риска**
Качество активов	Просроченная задолженность; просроченная задолженность за вычетом резервов; отраслевое распределение кредитов
Прибыль и рентабельность	Рентабельность капитала; полученные проценты к валовому доходу
Ликвидность	Величина ликвидных активов; отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам
Чувствительность к рыночному риску	Распределение активов по срокам; распределение обязательств по срокам

Источник: Sundararajan V., Charles Enoch, Armida San Jos , Paul Hilbers, Russell Krueger, Marina Moretti и Graham Slack. Financial Soundness Indicators: Analytical Aspects and Country Practices, 2002.

Таблица 4

Пороговые значения показателей государственного долга, применяемые в отдельных странах

Страна / Союз	**Показатель**			
	Уровень государственного долга, % ВВП	**Дефицит бюджета, % ВВП (максимальный)**	**Профицит бюджета, % ВВП**	**Расходы по обслуживаю и погашению государственного долга**
Соединенное Королевство	40			
Швеция			Не менее 2	
Италия				Не более 25% текущих доходов
Польша	50			Не более 15% доходов регионов и муниципалитетов
Хорватия				Не более 20% доходов за предыдущий финансовый год
Панама	40			
Пакистан	60			
Малайзия	55			
Намибия	35			
Европейский союз	60			
Восточно-Карибский валютный союз	60			
Западноафриканский экономический и валютный союз	70			

Таблица 5

Тепловая карта оценки долговой устойчивости

Индикаторы	Значение	Карта		
1. Уровень долга	Отношение долга (% ВВП) к концу горизонта моделирования	≤ 60	60 < коэффициент задолженности ≤ 90	> 90
2. Стабилизация долга	Границы долга	В предыдущем периоде (Т)	Между Т+1 и Т+3	Начиная с Т+4
3. Фискальная усталость (способность поддерживать первичные излишки)	Сравнение первичного баланса за период моделирования (на основе скользящей средней на 5 или 10 лет)	Первичный баланс (скользящая средняя) < исторического порога первичного баланса	3.1 < Моделирование первичного баланса (средний показатель за 10 лет) < 4	Первичный баланс с учетом долговых обязательств (средний показатель за 10 лет) ≥ 4

Источник: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop185.en.pdf?abccaa198c0d791777fe3dfb148873f5.

ствие единой, унифицированной системы показателей.

В странах Европейского Союза оценка долговой устойчивости страны оформляется в виде так называемых «тепловых карт», позволяющих оценить степень долговой устойчивости на основе достижение пороговых значений отдельных показателей, представленных в таблице 5.

Вместе с тем, в трудах зарубежных исследователей государственный долг определяется как устойчивый, если он приемлем как для внешней, так и для внутренней задолженности. Понятие устойчивости государственного долга применимо только в долгосрочном периоде. В связи с этим, способность эффективно управлять обязательствами в долгосрочной перспективе может быть охарактеризована как способность обеспечить устойчивость государственного долга. В целом, стратегия заимствования правительства не считается ни эффективной, ни устойчивой в том случае, если правительство перерасходует средства и не создает дополнительных ценностей для будущих поколений, что опосредует необходимость покрытия расходов за счет нынешних заимствований [11].

РИСК

Библиографический список:

1. Куцури Г.Н. Современные институциональные модели управления государственным долгом // Экономика и предпринимательство. — 2015. — №12-4 (65). — С. 168–172.

2. МВФ: Руководство по статистике государственного долга. 2011. Ст. 9.2.

3. Платежные и расчетные системы. 2015. №49. Научно-исследовательская работа «Анализ устойчивости государственного долга в современных условиях».

4. IMF: Modernizing the framework for fiscal policy and public. Debt sustainability analysis. 2011.

5. Othman Bouabdallah, Cristina Checherita-Westphal, Thomas Warmedinger, Roberta de Stefani, Francesco Drudi, Ralph Setzer, Andreas Westphal. Debt sustainability analysis for euro area sovereigns: a methodological framework // Occasional Paper Series №185. April 2017. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop185.en.pdf?abccaa198c0d791777fe3dfb148873f5.

6. Aura Drak ait Assessment. OF THE SUSTAINABILITY OF GOVERNMENT DEBT IN A STOCHASTIC ECONOMY https://www.mruni.eu/upload/iblock/f05/05_draksaite.pdf.

7. STAFF GUIDANCE NOTE FOR PUBLIC DEBT SUSTAINABILITY ANALYSIS IN MARKET-ACCESS COUNTRIES, May 9, 2013. https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/050913.pdf.

8. Debt and Reserve Related Indicators of External Vulnerability Prepared by the Policy Development and Review Department in consultation with other Departments March 23, 2000.https://www.imf.org/external/np/pdr/debtres/debtres.pdf

9. Sundararajan V., Charles Enoch, Armida San Jos , Paul Hilbers, Russell Krueger, Marina Moretti и Graham Slack. Financial Soundness Indicators: Analytical Aspects and Country Practices, 2002. https://www.imf.org/external/pubs/nft/op/212/index.htm.

10. Joint World Bank-IMF Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/16/39/Debt-Sustainability-Framework-for-Low-Income-Countries.

11. Miles, D.; Scott, A. 2002. Macroeconomics: understanding the wealth of nations. New York. Grundey, D. 2008. Applying sustainability principles in the economy. Technological and Economic Development, Baltic Journal on Sustainability 14(2), 101-106. ISSN 1392-8619.

Р.М. Цивилев,
соискатель, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

А.М. Поплавский,
соискатель, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

Н.А. Хвецкович,
соискатель, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

В.В. Соколянский,
к. м. н., доцент, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

Особенности создания финансового профиля высокотехнологичных компаний на примере ПАО НПО «Наука»

Аннотация: в рамках данной работы предпринимается попытка продемонстрировать универсальный вариант финансового профиля высокотехнологичной компании, который может быть легко трансформируемым. В ходе создания финансового профиля рассматриваемого предприятия выбираются ключевые показатели, которые позволяют отразить специфику деятельности компании.

Ключевые слова: высокотехнологичная компания, финансовый профиль, финансовые показатели, универсальный вариант финансового профиля, отраслевой финансовый профиль.

Abstract: in the framework of this article, an attempt is made to demonstrate a universal version of the financial profile of a high-tech company that can be easily transformed. During the creation of the financial profile of the enterprise in question, key indicators are chosen that allow reflecting the specifics of the company's activities.

Keywords: high-technology company, financial profile, aerospace company, financial indicators, a universal version of the financial profile, an industry financial profile.

В статье авторами рассматривается методика создания финансового профиля высокотехнологичных компаний на примере предприятия аэрокосмической отрасли ПАО НПО Наука в промежутке с 2011 по 2015 гг.

Среди публикаций российских авторов, посвященных анализу капитала высокотехнологичных компаний и его компонентов, наибольший опыт имеют Брегвадзе Д.Т., Соколянский В.В. и соавторы, что отражено в публикациях в № 6 журнала «Креативная экономика» за 2016 г. [1], № 2 журнала «Вопросы экономических наук» за 2016 г. [2], № 6 журнала «Вопросы экономических наук» за 2015 г. [10], № 4 журнала «Актуальные проблемы современной науки» за 2015 г. [3] и № 135 журнала «Экономические науки» [4]. Также выделяются работы на эту тему Соколянского В.В. и соавторов в № 11 журнала «Естественные и технические науки» 2015 г. [5], № 6 журнала «Экономика и предпринимательство» 2016 г. [6], а также Рыбиной Г.А., Соколянского В.В. и соавторов в № 5 журнала «Экономика и предпринимательство» за 2016 г. [7]. Кроме того, Соколянским В.В. выделены проблемы этических технологий в рыночной экономике в работах «Организационное поведение» и «Этика бизнеса» [8], [9].

На сегодняшний день разработаны различные методики оценки эффективности деятельности предприятий, и одной из наиболее востребованных является создание финансового профиля компании, который представляет собой описание компании. Также его можно определить, как набор ключевых показателей, которые позволяют отразить специфику деятельности компании.

Благодаря финансовому профилю предприятие может решать такие задачи, как:

- прогноз денежных потоков;
- определение оптимальных вариантов объема финансирования;
- анализ рисков;
- принимать взвешенные решения о корректировке планов в различных сценариях развития бизнеса.

Так, одним из главных вопросов в построении финансового профиля является информационная база. Прежде всего, возникает вопрос о том, достаточно ли данных финансового учета для принятия решений по выбору направлений развития и оценки уже принятых операционных решений.

В рамках данной работы была предпринята попытка продемонстрировать универсальный вариант финансового профиля высокотехнологичной компании, который может быть легко трансформируемым. Также приведен пример финансового профиля зарубежных компаний, составленного информационным агентством Bloomberg [11], в котором выделяют семь групп показателей, что отражено в таблице 1:

1. Рыночные показатели (Market data).
2. Показатели рентабельности (Profitability).
3. Показатели маржинальности бизнеса (Margin Analysis).
4. Показатели оборачиваемости (Asset Turnover).
5. Показатели кредитоспособности (Credit Ratios).
6. Показатели структуры капитала (Long-Term Solvency).
7. Показатели роста (Growth Over Prior Year).

В качестве еще одного примера приведен вариант финансового профиля, разработанный агент-

Таблица 1

Финансовый профиль зарубежных компаний, предлагаемый информационным агентством Bloomberg

Показатель		AUDI AG	Volkswagen AG	Daimler AG	Renault Sa	Ford Motor Co	General Motors Co	Honda Motor Co Ltd	Toyota Motor Corp	Nissan Motor Co Ltd	Mitsubishi Corp	Kia Motors Corp	Hyundai Motor Co
		EUR	EUR	EUR	EUR	USD	USD	USD	JPY	JPY	JPY	KRW	KRW
Market Data	Market Cap	31,9B	107,0B	91,8B	27,5B	61,7B	56,1 B	—	28,3T	5,6T	4,2T	21 ,IT	38,1 T
	EPS TTM	101,55	22,76	7,38	6,93	1,21	4,18	—	687,83	108,24	246,30	7,393	27,037
	EX-Date	06.05.2015	06.05.2015	02.04.2015	13.05.2015	29.04.2015	08.06.2015	26.03.2015	27.03.2015	27.03.2015	28.09.2015	29.12.2014	29.12.2014
	Dividend	4,80	4,86	2,45	1,90	0,60	1,44	0,74	200,00	33,00	56,00	1,00	3
	P/E TM	7,30	10	11,6	13,40	12,08	8,30	—	12	11,40	10,40	7,0	6,40
	Dividend Yield	0,65%	2,14%	2,86%	1,83%	3,54%	3,44%	2,24%	2,42%	2,67%	2,73%	1,92%	1,73%
Profitability	Return on Assets	6,26%	2,20%	3,34%	1,26%	1,16%	1,46%	2,42%	3,66%	2,44%	0,72%	4,16%	3,36%
	Return on Capital	14,71%	4,01%	4,86%	1,66%	1,67%	3,12%	3,17%	4,70%	3,39%	0,99%	6,33%	4,26%
	Return on Equity	23,46%	13,06%	18,33%	8,31%	11,96%	11,66%	8,65%	13,64%	9,93%	6,41%	14,01%	12,83%
Margin Analysis	Gross Margin	17,43%	17,24%	21,04%	18,86%	12,78%	10,73%	25,26%	19,83%	18,04%	15,31%	19,73%	21,43%
	EBITDA Margin	12,18%	10,41%	14,43%	7,97%	8,04%	6,59%	12,47%	14,63%	9,35%	4,90%	8,30%	11,32%
	Levered Free Cash Flow Margin	3,94%	2,37%	11,00%	3,93%	-1,99%	-4,78%	-13,23%	-3,54%	-12,46%	-4,02%	-0,55%	25,97%
	SG&A Margin	10,41%	12,41%	10,67%	10,86%	10,03%	8,05%	14,87%	10,26%	11,80%	12,77%	12,69%	12,09%
Asset Turnover	Total Assets Turnover	1,10	0,6	0,7	0,50	0,70	0,90	0,80	0,60	0,70	0,50	1,20	0,60
	Fixed Assets Turnover	7,30	4,6	3,9	3,80	4,70	5,70	4,20	3,20	2,30	2,90	4,70	2,60
	Accounts Receivables Turnover	15,80	13,6	15,3	37,10	—	12,8	6,3	4,9	1,8	2,1	21	15,80
	Inventory Turnover	9,30	4,5	4,3	10,20	13,20	9,20	6,80	10,50	6,20	4,80	7,30	9,70
Credit Ratios	Current Ratio	1,50	1	1,1	1,00	1,80	1,20	1,30	1,10	1,70	1,50	1,40	1,20
	Quick Ratio	1,20	0,8	0,8	0,90	1,60	0,80	0,80	0,80	1,30	1,10	0,90	1,00
Long-Term Solvency	Total Debt/ Equity	8,53%	127,19%	201,30%	146,92%	489,87%	131,05%	97,51%	112,39%	133,85%	109,77%	20,91%	86,66%
	Total Liabilities/ Total Assets	62,18%	76,25%	77,74%	69,47%	88,20%	79,53%	61,47%	63,34%	69,36%	65,27%	45,22%	57,47%

Показатель		AUDI AG	Volkswagen AG	Daimler AG	Renault Sa	Ford Motor Co	General Motors Co	Honda Motor Co Ltd	Toyota Motor Corp	Nissan Motor Co Ltd	Mitsubishi Corp	Kia Motors Corp	Hyundai Motor Co
		EUR	EUR	EUR	EUR	USD	USD	USD	JPY	JPY	JPY	KRW	KRW
Growth Over Prior Year	Total Revenue	7,83%	4,58%	10,97%	0,30%	-3,43%	-1,10%	6,79%	6,91%	11,22%	5,08%	-1,05%	2,23%
	EBITDA	3,38%	9,11%	15,83%	22.05%	0,76%	-10,01%	32,28%	6,44%	-6,69%	20,56%	-2,93%	-0,23%
	Receivables	14,86%	0,38%	20,99%	28.04%	-	-1,41%	146,56%	360,46%	22,96%	16,24%	16,71%	10,01%
	Diluted EPS Before Extra	10,24%	18,82%	7,62%	221,96%	-51,50%	17,56%	-8,94%	10,13%	18,11%	-7,76%	-21,56%	-14,01%
	Cash From Ops.	9,49%	11,79%	-124,01%	11,20%	18,04%	-38,66%	15,46%	-5,11%	24,23%	-7,72%	-50,51%	75,50%
	Tangible Book Value	3,25%	12,85%	6,58%	7,21%	-6,82%	-6,47%	13,86%	14,82%	11,16%	10.85%	10,87%	11,19%
	Gross Profit	2,05%	4,20%	11,41%	5,79%	4,83%	-2,98%	3,68%	12,58%	18,48%	-0,41%	-7,36%	-1,64%
	Inventory	12,81%	14,65%	23,34%	7,24%	7,27%	-5,30%	14,00%	12,95%	4.69%	1,75%	40,38%	4,87%
	Capital Expenditures	24,85%	9,98%	-2,66%	-8,66%	16,85%	37,26%	-24,09%	20,97%	-0,66%	-35,75%	19,90%	5,76%
	Levered Free Cash Flow	106,95%	-72,66%	-626,62%	247,79%	-52,62%	-417,13%	95,87%	45,93%	-12,25%	-54,66%	-115,46%	960,25%

Таблица 2

Вариант отраслевого финансового профиля зарубежных компаний, составленный информационным агентством Bloomberg

Показатель	Forward-looking metrics		Performance metrics			Key industry metrics				Size metrics			
	Est. sales growth	Est. EPS growth	Current stock price	1 year total return	P/E ratio	Vehicles sold	Operating margin, %	Number of employees	SG&A rate	Market share	Market cap ($ m)	Sales ($ m)	Total assets ($ m)
Toyota Motor Corp	4,53%	12,69%	$69	51,51%	12,04	8 972 000	10,10%	344 109	10,11%	11.60%	$235 833	$248 983	$ 397 914
Volkswagen Ag	4,50%	10,87%	$246,59	23,42%	9,8	10 137 387	6,34%	592 586	14,30%	11,10%	$119 736	$268 963	$ 424 963
General Motors Co	-0,06%	49,18%	$34,88	3,57%	8,34	9 925 000	0,98%	216 000	9,54%	8,20%	$56 059	$155 929	$ 177 677
Ford Motor Co	2,80%	37,67%	$15,51	1,67%	12,77	6 323 000	2,39%	187 000	9,11%	7,60%	$61 658	$144 077	$ 210 443
Honda Motor Co Ltd	8,65%	22,39%	$34,87	27,71%	14,42	3 567 000	5,15%	198 561	19,68%	5,90%	$63 156	$115 619	$ 150 691
RAT SpA	9,37%	n/a	$7,8	n/a	n/a	4 352 322	3,91%	225 587	10,20%	5,90%	n/a	$115 319	$ 119 653
Nissan Motor Co Ltd	7,60%	15,87%	$10,3	47,50%	11,41	4 058 451	4,75%	142 925	12,86%	5,30%	$46 548	$104 671	S142 655
Daimler Ag	9,67%	22,55%	$95,68	35,92%	11,63	2 545 985	7,27%	279 972	16,23%	5,10%	$103 288	$172 533	$229 458
Bayerische Motoren Werke (BMW) AG	7,03%	7,66%	$117,56	24,04%	11,85	2 117 965	11,34%	116 324	9,97%	4,20%	$76 748	$106 812	$187 312
SA1C Motor Corporation Ltd	12,28%	14,47%	$4,08	86,83%	9,84	5 620 200	2,44%	151 820	9,75%	4%	$44 971	$101 646	$66 835
industry median	7,32%	15,87%	*	*	*	4 986 261	4,95%	207280,5	10,16%	5,90%	*	$129 848	$182 495

Таблица 3

Вариант финансового профиля предприятия аэрокосмической отрасли ПАО НПО «Наука»

Группа показателей	Показатель	Назначение	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1) Виды прибыли (млн $)	Валовая прибыль	Отображает разницу между доходом, полученным предприятием и себестоимостью проданного товара (услуги) без вычета налога на прибыль.	606 904	350 125	363 480	425 886	571 630
	Прибыль/ убыток от продаж	Характеризует результат деятельности компании.	298 592	61 576	44 637	110 851	234 652
	Прибыль/ убыток до налога	Источник покрытия постоянных финансовых расходов.	256 747	31 156	2274	39 624	117 962
	Прибыль/ убыток от обычной деятельности	Прибыль подлежащая налогообложению.	192 754	19 771	2734	26 706	83 577
	Чистая прибыль	Используется для того, чтобы увеличить оборотные средства предприятия сформировать фонды и резервы, осуществить реинвестирование в производство.	192 754	27 120	433	25 916	79 194
2) Показатели рентабельности (%)	Рентабельность продукции	Показывает прибыль предприятия, полученную с каждой д.е., затраченного на производство и реализацию продукции.	Данных нет	19,3	7,8	0,04	2,9
	Рентабельность производства	Показывает, сколько прибыли предприятие имеет с каждого д.е., затраченной на производство и реализацию продукции.	Данных нет	13,9	7,5	0,03	1,76
3) Финансовые коэффициенты ликвидности	Абсолютная ликвидность	Показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт денежных средств, средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений.	0,0193	0,0013	0,0167	0,1682	0,0778
	Коэффициент ликвидности	Показывает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.	0,5083	0,4684	0,376	0,4924	0,5342
	Общий коэффициент покрытия	Показывает способность компании выплачивать задолженность путем использования имеющихся в распоряжении средств.	2,34	1.9	1,51	1,62	1.3
Показатели финансовой устойчивости	Коэффициент автономии	Показывает, насколько предприятие независимо от кредиторов.	0,64	0,59	0,51	0,43	0,41
	Доля заемных средств	Показывает, насколько предприятие независимо от кредиторов.	0,022	0,09	0,08	0,12	0,25
	Коэффициент инвестирования	Показывает долю собственных средств в производственных инвестициях во внеоборотных активах.	0,035	0,16	0,6	0,28	0,06
5) Коэффициенты деловой активности	Фондоотдача	Показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств.	4,662	Данных нет	4,0732	4,3485	5,419
	Оборачиваемость оборотных средств	Показывает число оборотов, которые оборотные средства совершают за данный период.	1,2881	0,887	1,1011	1,102	1,2651
	Оборачиваемость всего капитала	Показывает эффективность управления собственным капиталом предприятия.	2,2348	1,4768	2,3867	2,8082	3,9458
6) Коэффициенты рентабельности	Коэффициент рентабельности продаж	Показывает долю прибыли в каждой заработанной д.е.	13,9	7,5	0,03	1,76	4,34
	Коэффициент рентабельности собственного капитала	Показывает, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал.	19,3	7,8	0,04	2,9	8,4
	Коэффициент рентабельности оборотных активов	Показывает, какая часть д.е. прибыли приходится на одну д.е., вложенную в оборотные активы.	0,92	0,63	0,73	0,74	0,83
	Коэффициент рентабельности внеоборотных активов	Показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия.	0,38	0,39	0,49	0,41	0,51
	Коэффициент рентабельности инвестиций	Показывает доходность инвестиционных вложений.	6,19	5,5	5,45	3,5	7,7

ством Bloomberg для характеристики специфики деятельности высокотехнологичной отрасли. В подобном отраслевом профиле выделяется четыре группы показателей, что отражено в таблице 2:

1. Прогнозные показатели (Forward-looking metrics).
2. Показатели результативности (Performance metrics).
3. Ключевые отраслевые показатели (Key industry metrics).
4. Показатели масштаба (Size metrics).

Авторы предлагают свой вариант финансового профиля высокотехнологичного предприятия для ПАО НПО «Наука», образованного в 1931 году, которое является лидером в области создания систем и агрегатов кондиционирования, жизнеобеспечения, систем автоматического регулирования давления для аэрокосмической техники в России. Численность сотрудников рассматриваемой компании составляет 1200 человек. ПАО НПО «Наука» располагается в Москве и поселке Першино Владимирской области. Чистая прибыль ПАО НПО «Наука» в 2017 году составила 1,17 млрд руб., что почти в 4 раза больше, чем в 2016 году (298,6 млн руб.), а суммарные активы составляют 3,5 млрд руб.

Также компания имеет несколько совместных и дочерних предприятий: ЗАО «Хамильтон Стандард-Наука» — совместное предприятие НПО «Наука» и компании United Technologies Aerospace Systems (США), специализирующееся на разработке и производстве теплообменников для систем кондиционирования воздуха гражданских самолетов; ООО «Лаборатория инноваций НПО «Наука», в настоящее время занимающееся разработками в области полимерных покрытий, поставками металлорежущего инструмента и оснастки, производством систем безопасности в электроэнергетике; ООО «Наука-Энерготех», специализирующееся на проектах в области малой распределенной энергетики для энергетической, нефтегазовой и жилищно-коммунальной отраслей.

В финансовый профиль, который предлагают авторы публикации для предприятия ПАО НПО «Наука», были включены 6 групп показателей: показатели прибыли, показатели рентабельности, финансовые коэффициенты ликвидности, показатели финансовой устойчивости, коэффициенты деловой активности и коэффициенты рентабельности (табл. 3).

Авторы считают, что подходы к созданию финансовых профилей высокотехнологичных компаний практически в каждом случае индивидуальны и зависят от таких переменных, как, например, отрасль, в которой действует рассматриваемое предприятия. Так же могут варьироваться и показатели, входящие в финансовый профиль предприятия. Эта вариативность обусловлена, прежде всего, тем, что финансовый профиль может служить инструментом для различных стейкхолдеров, задачи и цели которых различаются.

РИСК

Библиографический список:

1. Брегвадзе Д.Т., Соколянский В.В., Князева Е.В. Коэффициент Тобина как показатель инвестиционной привлекательности предприятий космической отрасли. // Креативная экономика. 2016. — Т. 10. — № 6. — С. 543–552.

2. Ботов Р.С., Брегвадзе Д.Т., Габидулин О.В., Заболотько И.А., Соколянский В.В. Сравнительный анализ динамики интеллектуального капитала АО «ИСС» имени академика М.Ф. Решетнева и «Thales Alenia Space». // Вопросы экономических наук. 2016. — № 2 (78). — С. 9–14.

3. Соколянский В.В., Глушкин А.Н. Проблемы паркинга // Актуальные проблемы современной науки. 2015. — № 4 (82). — С. 192–193.

4. Брегвадзе Д.Т., Гуркин А.А., Малышкин Д.И., Ковнир В.Н., Соколянский В.В. Влияние институциональных факторов на стоимость интеллектуального капитала компаний космической отрасли. // Экономические науки. 2016. — № 135. — С. 54–58.

5. Соколянский В.В., Сонина М.Л., Федотова К.Р., Князева Е.В. Оптимизационная математическая модель оценки интеллектуального капитала // Естественные и технические науки. 2015. — № 11. — С. 111–113.

6. Лоскутов Г.А., Смирнов И.Н., Соколянский В.В., Рыбина Г.А. Практическое применение методов оценки интеллектуального капитала ОАО НПО «Наука» и «Northrop Grumman Corporation» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). С. 308–314.

7. Голованов А.С., Соколянский В.В., Рыбина Г.А., Типляков С.Д. Сравнительный анализ инвестиционной привлекательности компаний ПАО «Протон-ПМ» и «The Boeing Company» с помощью оценки параметров EVA и FV // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 5 (70). — С. 1132–1134.

8. Соколянский В.В., Бородин Е.А. Этика бизнеса: Учебное пособие. — М.: МГИУ, 2006.

9. Соколянский В.В. Учебное пособие Организационное поведение. Федеральное агентство по образованию, Московский гос. Индустриальный ун-т, Институт дистанционного образования. — М.: Изд-во МГИУ, 2007. — 240 с.

10. Брегвадзе Д.Т., Гуркин А.А., Малышкин Д.И., Соколянский В.В. Сравнительный анализ динамики интеллектуального капитала ОАО РКК «Энергия» и «Aerojet Rocketdyne» // Вопросы экономических наук. 2015. — № 6 (76). — С. 21–26.

11. http://www.bloomberg.com/research/stocks/financials/ratios.

О.С. Резникова,
д. э. н., заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда, Институт экономики и управления (структурное подразделение), ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Мероприятия по применению кадровых технологий в государственных организациях

Аннотация: в статье рассматриваются мероприятия по применению в государственных организациях различных кадровых технологий. Также определены возможные перспективы развития существующих кадровых технологий и применение более инновационных, способных сделать работу по управлению персоналом более совершенной и простой, в плане ее восприятия и оценки. Представлены мероприятия и показатели эффективности деятельности предложенных кадровых технологий. Рассчитаны значения применения комплексной оценки, квалификационного экзамена и показатели эффективности. Сделан анализ и даны выводы по предложенным мероприятиям.
Ключевые слова: кадровые технологии, наставничество, комплексная оценка, адаптация, эффективность применения.

Abstract: the article deals with measures for the application of various personnel technologies in state organizations. Also possible prospects for the development of existing personnel technologies and the application of more innovative ones, capable of making the work on personnel management more perfect and simple, in terms of its perception and evaluation, are also identified. Presented are measures and performance indicators of activities proposed by human resources technologies. The values of applying the integrated assessment, the qualification exam and the performance indicators were calculated. The analysis is made and conclusions are given on the proposed measures.
Keywords: personnel technologies, mentoring, integrated assessment, adaptation, application efficiency.

На сегодняшний день в государственных организациях постоянно применяются и внедряются новые кадровые технологии, что позволяет эффективнее наладить деятельность государственных организаций. Это обусловлено возрастающим потенциалом и переводом количественного показателя к конкретному качественному уровню и показателю деятельности.

Конкурс на замещение вакантных должностей является основной кадровой технологией, применяемой на государственной службе, для обеспечения государственных органов квалифицированными специалистами [1].

Основными нормативными документами, регламентирующими данную процедуру, являются Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (статья 22), Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации», Распоряжение Правительства РФ от 26 июня 2017 г. № 1335-р Об утверждении формы справки, содержащей сведения о федеральном государственном гражданском служащем (гражданине РФ), включаемом в кадровый резерв федерального государственного органа.

Методами оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов являются индивидуальное собеседование, анкетирование, проведение групповых дискуссий, написание реферата или тестирование по вопросам, связанным с выполнением должностных обязанностей по вакантной должности.

Адаптация персонала — одна из составляющих частей процесса управления персоналом, направленная на снижение дискомфорта начального периода, ознакомления и приспособления вновь принятого сотрудника к условиям трудовой деятельности и требованиям корпоративной культуры организации.

Адаптация применяется для осуществления следующих задач:

- усвоение гражданским служащим норм и правил внутреннего распорядка;
- интеграция в служебный коллектив;
- принятие норм взаимоотношений, установленных Кодексом этики и служебного поведения государственных гражданских служащих;
- овладение системой профессиональных знаний и навыков и эффективное применение их в служебной деятельности;
- обеспечение в конечном итоге перехода гражданского служащего к самостоятельному исполнению служебных обязанностей.

Комплексная оценка — это оценка, формирующаяся на основе оценки компетенций сотрудника и оценки результатов его деятельности.

Цель квалификационного экзамена — оценка комиссией знаний, навыков и умений гражданского служащего для возможности присвоения классного чина сотрудникам на временных должностях [2].

Основными нормативными документами, регламентирующими данную процедуру, являют-

ся: Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (статья 49), Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. № 111 «О порядке сдачи квалификационного экзамена государственными гражданскими служащими Российской Федерации и оценки их знаний, навыков и умений (профессионального уровня)».

Особенности проведения комплексной оценки:

Выбор основных параметров оценки полностью зависит от специфики служебной деятельности гражданского служащего.

Процедура оценки проводится два раза в год.

Для проведения оценки создается группа экспертов. График проведения оценки утверждается руководителем и доводится до сведения каждого оцениваемого не позднее, чем за месяц до начала оценки. Значение комплексной оценки представлены в таблице 1.

По итогам оценки гражданского служащего группа экспертов может принять решение.

Решение группы экспертов носит рекомендательный характер и учитывается при проведении аттестации и квалификационного экзамена гражданского служащего.

По результатам квалификационного экзамена в отношении гражданского служащего комиссией выносится решение о присвоении классного чина [3].

Следующей рассматриваемой технологией является наставничество. В большей степени, успех данной процедуры зависит от желания нового сотрудника обучаться и трудиться, но при этом следующим по важности является наставник, так как лишь от этого сотрудника зависит степень эффективности наставничества.

В этой связи необходимы изменения в процедуре выбора наставника и в специфике его деятельности. Будущий наставник обязан иметь три основных качества:

♦ высококвалифицированное владение обучаемыми специальными навыками;

♦ высокая коммуникабельность, доброжелательность, способность формировать крепкие и эффективные вертикальные и горизонтальные связи;

♦ значительное развитие административных навыков — способность ставить четкие задачи, организация и своевременный контроль за исполнением, адекватная оценка и анализ результатов, внесение необходимых корректив.

Грамотно выстроенная и правильно функционирующая система наставничества позволяет организации добиться следующих эффектов:

♦ сокращение сроков выхода на плановый уровень результативности и эффективности деятельности государственного органа власти;

♦ повышение профессионального уровня и навыков всех без исключения сотрудников, вовлеченных в систему наставничества, включая самого наставника;

♦ снижение текучести кадров за счет усиления профессиональной составляющей мотивации и предоставления дополнительных возможностей для повышения профессионального статуса;

♦ снижение риска профессионального выгорания ключевых наиболее опытных сотрудников, носителей знаний, навыков и системы корпоративных ценностей;

♦ предоставление опытным сотрудникам возможностей для карьерного роста, как в горизонтальном, так и вертикальном направлении;

♦ повышение экономической эффективности системы подготовки персонала;

♦ укрепление командного духа, повышение лояльности сотрудников органа власти к его системе ценностей.

В соответствии с обозначенным ранее, можно сформировать основные этапы процедуры наставничества, с точки зрения повышения эффективности данной процедуры (табл. 2).

С целью решения организационных, технологических, правовых и экономических вопросов, связанных с применением основных кадровых технологий на государственной гражданской

Таблица 1

Значения применения комплексной оценки квалификационного экзамена

Показатели		Количество, чел.
Количество гражданских служащих, запланированное для прохождения комплексной оценки		6
Количество гражданских служащих, прошедших комплексную оценку перед аттестацией		17
Количество гражданских служащих, прошедших комплексной оценки перед квалификационным экзаменом		3
Решение группы экспертов	исполняет должностные обязанности на высоком уровне и рекомендуется к включению в кадровый резерв для замещения вакантной должности гражданской службы в порядке должностного роста	16
	Исполняет должностные обязанности на хорошем профессиональном уровне	4
	Исполняет должностные обязанности на удовлетворительном профессиональном уровне, нуждается в направлении на повышение квалификации	0
	Исполняет должностные обязанности на низком профессиональном уровне	0
	Рекомендуется для присвоения классного чина гражданской службы	3
	Не рекомендуется для присвоения классного чина гражданской службы	0
Количество гражданских служащих, представивших лист самооценки		20

Таблица 2

Этапы работы наставника государственных служащих по Республике Крым

Стадии изменения мнений сотрудника в процессе наставничества	Наличие проблемы освоения новых навыков и знаний	Легкое недовольство текущей ситуацией. Существуют предпосылки для перемен	Осознание потребности в профессиональном росте	Выбор варианта решения проблемы профессионального развития	Стадия осознания собственной ответственности за выбор
Цели и задачи на этапе «Диагностика ситуации»	Сбор информации о сотруднике: его профессиональных показателях и знаниях; реакции на процедуры и ограничения, принятые в организации, поведение с коллегами и заявителями. Установление отношений сотрудничества	Диагностика потребностей сотрудника в профессиональном развитии. Перевод скрытых потребностей развития в явные. Выявление скрытой мотивации сотрудника	Позиционирование плана действий по развитию сотрудника с учетом его скрытой мотивации. Оценка критериев принятия работником решения	Обоснование мероприятий по развитию, подведение итогов диагностики и получения согласия сотрудника; определение целей развития. Грамотно сформулированные цели должны быть не слишком легкими, адекватными, конкретными, измеримыми, мотивирующими. Обозначение выгод сотрудника, которые он получит, осуществив действия по изменению и достигнув целей развития	Работа с психологическими аспектами личности сотрудника по устранению страхов перед изменениями
Цели и задачи наставника на этапе «Создание плана действий по развитию сотрудника»	Сбор информации о профессиональных успехах и неудачах сотрудника: о применении им новых навыков и знаний	Анализ мотивации сотрудником, его изменений согласно установленным целям, полученным из центра обучения	Использование знаний о скрытой мотивации сотрудника для презентации необходимости личного обучения и развития	Определение успехов в развитии и профессиональной деятельности как этапа достижения установленных целей	Работа со скрытыми страхами сотрудника перед возможными неудачами
	Установление доверительного контакта. Работа со сложностями в использовании сотрудником новых навыков и знаний.	Работа со сложностями, возникающими у него при использовании новых знаний и навыков. Выяснение причин возникновения сложностей.	Обсуждение других вариантов профессионального развития, соответствующих потребностям данного работника.	Выявление причин и сложностей, по которым не все цели развития были достигнуты. Установка новых, более адекватных целей на основании скрытой мотивации сотрудника	

службе предлагается ряд мероприятий по их совершенствованию в соответствии с определившимися недостатками нынешнего применения кадровых технологий. В первую очередь предлагаем рекомендации для основополагающих кадровых технологий (табл. 3).

Всего по итогам оценочных мероприятий, проведенных в 2017 году, оценку профессиональной служебной деятельности прошло 39 339 гражданских служащих, что составляет 28% от фактической численности гражданских служащих.

В сопоставлении с вышеуказанными сведениями, результаты применения кадровых технологий по Республике Крым были представленные показатели (табл. 4).

Повышение уровня мотивации, вызвано увеличением среднего дохода сотрудников инспекции до уровня 29,2 тыс. руб. в месяц, при среднем

Таблица 3

Мероприятия по совершенствованию применения кадровых технологий

Кадровая технология	Выявленные недостатки применения кадровых технологий	Предложенные мероприятия по совершенствованию способов применения
Конкурс на замещение вакантных должностей	Высокая степень бюрократических мероприятий по оформлению и организации конкурса; малая эффективность привлечение для участия в конкурсе сотрудников из внешних источников.	Создать на базе Управления по Республике Крым специализированное государственное подразделение — службу по поиску, отбору и назначению на федеральную государственную гражданскую службу Российской Федерации. Расширение проведения открытого отбора на наиболее значимые должности федеральной государственной гражданской службы.
Адаптация и наставничество	Привязка к большому количеству отчетной документации, которую необходимо заполнить в начале использования адаптации и наставничества и по окончанию	Разработка единого документа, сочетающего в себе оценку квалификации с помощью специально разработанных оценочных таблиц, с конкретными показателями результативности применения адаптации и наставничества (конкретные качественные и количественные показатели эффективности). Выявление лучших наставников и применение в отношении их материального поощрения.
Индивидуальные планы профессионального развития [5, с. 9].	Учет в индивидуальном плане в основной своей массе лишь повышение квалификации специалиста.	Определение градации выполнения функциональных обязанностей в каждом подразделении Инспекции, по которому служащий сможет адекватно оценить свой нынешний профессиональный уровень и сможет определить для себя на какую должность он может претендовать исходя из личных профессиональных притязаний и уровня производительности и эффективности его труда.
Дополнительное профессиональное образование	Отсутствие процессов самообразования сотрудников в фактическом применении; не высокая эффективность дистанционного прохождения повышения квалификации	Проведение заседаний по рассмотрению усвоения сотрудниками после повышения квалификации новых знаний по профессиональной деятельности. Применение образовательного портала для самообразования специалистов по профильным направлениям обучения.
Материальная мотивация [4, с. 193].	Привязка уровня оплаты труда в большей степени к премиальным выплатам, которые не имеют постоянного характера и выплачиваются произвольно	Предлагается основную доходную часть оплаты труда государственного служащего возложить на ежемесячное денежное содержание, это позволит действующим сотрудникам быть более уверенными в финансовой стабильности и способствует привлечению и удержанию сотрудников.

Таблица 4

Показатели, косвенно характеризующие эффективность применения кадровых технологий за 2017 год

Наименование показателя	Значение
Коэффициент мотивации (Км)	1,11
Коэффициент состояния трудовой дисциплины (Кд)	0,99
Норма управляемости (Нуп)	6,6 (7)
Коэффициент квалификации работников (Ккв)	1,09
Показатель качества расстановки специалистов по должностям (Пд)	1,5
Коэффициент оборота по приему персонала (Кпр)	0,4
Коэффициент оборота по выбытию (Кв)	0,27
Коэффициент оборота персонала по приему и выбытию (Коб)	0,67
Коэффициент постоянства состава персонала (Кпс)	0,47
Коэффициент внутренней мобильности персонала (Квм)	0,55

уровне дохода по Республике Крым 26,3 тыс. руб. на 2017 год. В итоге данный показатель составил 1,11, превышая на 11% средний уровень заработной платы в регионе. Но учитывая тот факт, что система оплаты труда имеет непостоянный характер, то влияние данного фактора с целью мотивации сотрудников не имеет должного уровня.

Проведя соотношение исполнения служебной и трудовой дисциплины, данный показатель стабильно высокий, что свидетельствует об уровне профессиональной и личностной ответственности специалистов. Лишь 1% служебного и рабочего времени специалисты отсутствуют на рабочих местах.

Согласно исчисленной норме управляемости на каждого руководителя Инспекции в среднем приходится по 7 специалистов, что является оптимальным значениям, в особенности учитывая размеры исследуемого налогового органа.

Значение уровня квалификации равное 1,09 дает понять, что уровень профессиональной квалификации специалистов Инспекции, в особенности специалистов 1 разряда, выше заявленных минимальных требований. Это обусловлено значительным преобладанием у сотрудников высшего образования. В связи с этим и качество расстановки специалистов по должностям значительно выше нормы и составляет 1,5, что определяет некоторое количество специалистов, занимающих должности, на которых квалификационные требования ниже их фактического уровня квалификации. Но этот вопрос заключается уже в непосредственном исполнении данными сотрудниками своих обязанностей, в случае не достаточного уровня исполнения, специалисты не продвигаются по карьерной лестнице, до тех пор, пока не станут показывать необходимые результаты.

Достаточно высокими значениями характеризуется и движение персонала, при котором оборот по выбытию составляет 0,4, коэффициент по выбытию 0,27 и коэффициент соотношения приема и выбытия 0,67. Имеется положительная динамика преобладания приема сотрудников над их выбытием, при этом практически треть имеющегося персонала выбывает и 40% данного персонала принимается на государственную службу. Это достаточно высокий показатель, что имеет определенные негативные последствия, проявляющиеся в утечке обученных специалистов и затратам времени, средств и сил для обучения новых.

Этот факт подтверждает и значение постоянства персонала на уровне 47%. Данный показатель в 2017 году несколько занижен в связи с высвобождением в основной массе недавно принятых специалистов. Но фактически данный показатель имеет место быть и его необходимо постоянно улучшать.

При всем вышеупомянутом, внутренняя мобильность персонала составляет 55%, что говорит о постоянном движении персонала в порядке должностного роста или горизонтальном продвижении в смежные отделы. Этот показатель обусловлен тем, что основная масса вновь принятых активно повышается в должности до категории специалисты, что, соответственно, повышает их уровень дохода.

Из этого следует, что применение кадровых технологий в организации имеет важное значение. За 2017 год практика применения кадровых технологий позволяет подвести большинство положительных итогов, по увеличению ряда показателей. При этом сохраняются и негативные тенденции в выбытии специалистов. Данные вопросы нуждаются в дополнительном исследовании, для выявления полного перечня их причин.

Таким образом, применение кадровых технологий осуществляется ежегодно с большей эффективностью. Увеличение численности, а также рост производительности труда выраженного в уровне налоговых поступлений дают полное основание полагать, что применяемые кадровые технологии являются эффективными и позволяют достигать высоких результатов. При этом имеются перспективы дальнейшего повышения результативности деятельности всего коллектива.

РИСК

Библиографический список:

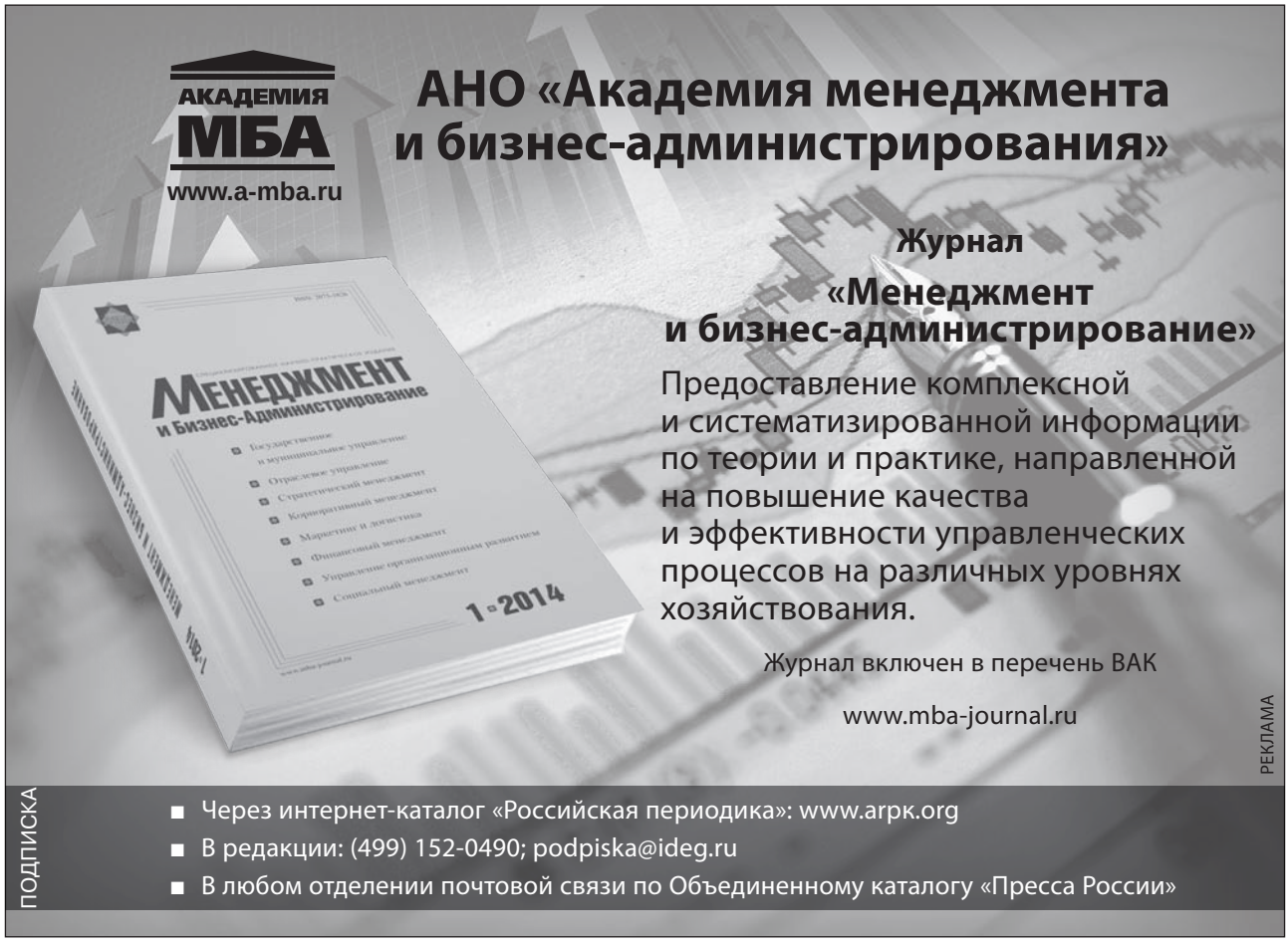
1. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. № 112 «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации», Распоряжение Правительства РФ от 26 июня 2017 г. №1335-р.

2. Указ Президента РФ от 1 февраля 2005 г. № 111 «О порядке сдачи квалификационного экзамена государственными гражданскими служащими Российской Федерации и оценки их знаний, навыков и умений (профессионального уровня)».

3. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» (статья 48, 49).

4. Резникова О.С. Управление персоналом: учебное пособие для подготовки к вступительным испытаниям по направлению подготовки 38.04.03 — «Управление персоналом»/ О.С. Резникова, С.Г. Черемисина, Е.И. Данилина. — Симферополь: ДИАЙПИ, 2017. — 248с.

5. Danilina E.I., Reznikova O.S., Verna V.V., Ganieva A.K. Prospects for introducing the talent management concept into russian companies. Espacios (Venezuela, Caracas), 2017. — Vol. 38 (№ 48). — Page 9.



Управление знаниями в организациях на основе формирования корпоративного университета: опыт российских компаний

В.В. Верна,
к. э. н., доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный Университет им. В.И. Вернадского», г. Симферополь,

К.К. Колибабчук,
студент 3 курса, кафедра управления персоналом и экономики труда, Институт экономики и управления (структурное подразделение) ФГАОУ ВО «Крымский Федеральный Университет им. В.И. Вернадского», г. Симферополь

Аннотация: в силу развития компетентностного подхода к управлению персоналом роль знаний в процессе производства возрастает. Это обуславливает актуальность разработки и внедрения современных инструментов и технологий управления знаниями. В статье рассматриваются основные аспекты управления знаниями в организации. В качестве примера наиболее эффективного внедрения технологии был представлен опыт работы корпоративного университета на примере ПАО Сбербанк.
Ключевые слова: знания, управление знаниями, корпоративный университет, обучение персонала.
Abstract: due to the development of a competence approach to personnel management, the role of knowledge in the production process is growing. This determines the relevance of the development and implementation of modern tools and technologies for knowledge management. The paper considers the main aspects of knowledge management in the organization. As an example of the most effective technology, a corporate university was presented using the example of Sberbank.
Keywords: knowledge, knowledge management, corporate university, personnel training.

Современный этап развития общества характеризуется высокоинтенсивным потоком информации, которая постоянно обновляется, данные корректируются, уровень знаний устаревает с каждым днем и это, безусловно, является отличительной чертой жизни человека XX века. В силу такой информационной загруженности требования к персоналу постоянно возрастают. Эти требования могут касаться как социальной и образовательной, так и трудовой жизни.

Человеку необходимо развиваться во всех сферах жизнедеятельности, управляя уже имеющимися знаниями, умениями и навыками, и, с их помощью, приобретать новые, более актуальные и необходимые компетенции.

Работодатель всё чаще обращает внимание на уровень образования человека, его набор компетенций, опыт и владение практическими навыками. В силу смены поколений и постоянного возрастания роли научно-технического прогресса, потребность в постоянном обучении является достаточно характерным признаком современности. Сотрудникам необходимо постоянное обучение для повышения или поддержания своей результативности, для актуализации собственной деятельности и повышения уровня конкурентоспособности на рынке труда.

Для работодателя повышение уровня знаний умений и навыков персонала является основой успешности организации. Постоянно обучая персонал, управляя знаниями работников, можно постепенно и стабильно повышать производительность организации, обеспечить достаточно высокий уровень мотивации и лояльности персонала, а также стабильный карьерный рост сотрудников. Постоянное обучение персонала, внедрение технологий управления знаниями являются предпосылками к повышению эффективности организации, а также выхода компании на более высокий уровень конкурентоспособности.

Однако, на сегодняшний день сравнительно небольшое количество работодателей уделяет достаточное внимание образовательной составляющей процесса управления персоналом, что, как правило, объясняется высокой стоимостью обучения персонала в случае привлечения сторонних организаций для предоставления образовательных услуг. Еще одной причиной является высокий уровень консерватизма руководства некоторых компаний. Организации зачастую отвергают всякую возможность обновления знаний своих сотрудников и предпочитают работать с использованием отлаженных технологий и используя традиционные методы и подходы.

Управление знаниями, в свою очередь, представляет собой сложный процесс определения уровня потенциала работников, уровня текущих знаний и планирования использования и пополнения багажа знаний, умений и навыков персонала. Не каждая организация готова и имеет возможность работать на принципах управления знаниями персонала. Ранее это было обусловлено тем, что не существовало уникального и системного инструмента управления знаниями работников, что значительно осложняло работу кадровой службы.

Концепция управления знаниями была разработана, а впоследствии изучена и усовершенствована многими учеными. Первым шагом стало ознаменование в 1965 году Э. Тоффлером Третьей Волны — совершенно нового этапа развития человечества, где наибольшую ценность составляли знание и информация. Именно начиная с этого момента, концепция управления зна-

ниями получила своё развитие. Так, например, Ю.А. Шрейдер, Р.Ф. Гиляревский, В.М. Глушков рассматривали в своих трудах информационные основы управления знаниями. Через 10 лет, концепция управления знаниями видоизменилась и разделилась на японскую, американскую и европейскую [2].

Ближе к 1990 году благодаря сети Интернет, западные ученые создавали множество источников, касающихся управления знаниями, что позволило самообучаться многим руководителям компаний. В 1999 году был создан Институт менеджмента знаний. Данный исследовательский центр занимался разработкой и рассмотрением основных инструментов управления знаниями. В составе коллектива данного института были Д.Смит, Л. Прусак и др. [2].

Что касается опыта и практики управления знаниями в организациях РФ, важно отметить, что ученые Б. Милнер и В.Л. Иноземцев были первыми авторами, изучавшими проблемы внедрения концепции управления знаниями в отечественную среду управления персоналом. Следом за ними, в 2001 году под редакцией А.Л. Гапоненко была выпущена книга «Управление знаниями», а в 2003 году Б.З. Милнер опубликовал свою работу «Управление знаниями: эволюция и революция в организации» [1].

С течением времени стало ясно, что основным назначением концепции управления знаниями в организациях является создание универсальных инструментов, позволяющих работодателю эффективно обучать персонал организации. Необходимо объединить все инструменты технологии и сформировать единую систему, которая была бы всеобъемлющей и позволяла всесторонне развивать работников. Такая система была создана и получила название «корпоративный университет».

Корпоративный университет — это система, определяющая внутреннюю работу организации в области подготовки, обучения, повышения квалификации организации в соответствии со стратегическими планами организации.

Корпоративные университеты — это прототипы университетов в общепринятом понимании, основой которых является системность подачи знаний. Первые попытки создать корпоративный университет были предприняты в западных странах еще в 20–30 гг. прошлого столетия. Тогда это были курсы профессиональной подготовки, предоставляющие будущим работникам возможность получения базовых навыков, необходимых в профессиональной деятельности.

В силу того, что в XX столетии происходили масштабные научно-технические и общественные изменения, требования к подаче знаний работникам изменялись. Ближе к 70-м годам прошлого столетия возросла потребность в периодическом обучении работников в силу того, что технология выполнения работ постоянно адаптировалась к техническим изменениям производства. Примером корпоративного университета того времени стал Hamburger University компании McDonalds. Тогда это была одна из немногих компаний, создавших структурированную программу обучения и адаптации персонала, оценивающую работников по пятибалльной шкале [3].

Глобализация, произошедшая в период 70–90 гг XX столетия, поспособствовала тому, что основной ценностью любой организации стал высококвалифицированный персонал, вследствие чего, возросла актуальность непрерывного обучения персонала и построения системы качественного управления знаниями работников. В это время корпоративные университеты появились в таких компаниях как Disney, Coca-Cola, Motorola и т. д. Именно тогда и была сформирована четкая концепция и понимание корпоративного университета как неотъемлемого инструмента управления персоналом организации [3].

В России практика работы корпоративных университетов получила развитие с 90-х годов XX века. Так, первой компанией, использовавшей в кадровой работе корпоративный университет, стала компания «Билайн». Затем данную концепцию стали использовать «Северсталь», «Норильский Никель», «Уралсиб», «РЖД». На сегодняшний день, наиболее эффективным и систематизированным опытом функционирования корпоративного университета обладает ПАО «Сбербанк».

Любой корпоративный университет представляет собой систему обучения персонала всех уровней в соответствии с целями, задачами, миссией и идеологией организации. Помимо обучения персонала производственным элементам, образовательная система включает в себя погружение персонала в корпоративную культуру с целью самоидентификации работника в организации.

Существует ряд принципов эффективной работы корпоративных университетов [3].

1. Прогресс осуществляется в соответствии с выявленными проблемами и направлен на решение данных проблем во благо и процветание организации.

2. Образовательная программа является целостной и носит системный характер. Работники обучаются периодически, каждый из периодов является частью образовательной системы.

3. Обязательность проведения оценки на каждом из этапов обучения.

4. Ответственность за качество и скорость обучения возлагается на сотрудников, реализующих программу обучения.

5. Общедоступность обучения персоналу на всех уровнях организации.

6. Обязательный элемент обучения — групповое взаимодействие обучающихся.

Корпоративный университет — сложная система взаимодействия с персоналом, необходимо учитывать тот факт, что уровень квалификации тех, кто будет работать с персоналом, должен быть на высоком уровне. В первую очередь, это касается работы с сотрудниками категории 50+, чьи взгляды зачастую консервативны. Здесь нужны специалисты, которые сумеют адаптироваться в систему обучения организации.

Для наиболее эффективного создания корпоративного университета необходимо осуществлять следующие процедуры [3].

Процедура 1. Определение стратегической цели корпоративного университета. Руководство должно четко представлять, какие конкретные цели должны быть реализованы посредством введения корпоративного университета. Все эти цели должны быть определены на долгосрочный период и иметь высокую значимость для деятельности организации.

Процедура 2. Сопоставление целей корпоративного университета с бизнес-целями организации. Необходимо определить те качества, компетенции и знания, которые будут актуальны в долгосрочной перспективе и будут способствовать процветанию производительности организации.

Процедура 3. Определение источников и способов обучения. Необходимо определить, кто и какими способами будет реализовывать образовательную программу.

Процедура 4. Определение финансовых возможностей организации. Данные процедуры позволят организации подготовиться к созданию корпоративного университета.

Сам корпоративный университет создается в следующей последовательности:

1) Формирование администрации корпоративного университета. Администрация корпоративного университета является координирующим органом, отвечающим за эффективность работы университета.

2) Разработка конкретного стратегического плана деятельности корпоративного университета. Данный план должен включать в себя реализацию стратегических целей организации в целом.

3) Определение и оформление бюджета и финансового плана. Все материальные ресурсы должны быть целесообразно распределены и нацелены на получение синергетического эффекта от деятельности корпоративного университета.

4) Обнаружение целевых групп взаимодействия с корпоративным университетом.

5) Определение необходимой программы обучения по отстающим показателям.

6) Определение технологий и инструментов обучения работников.

7) Разработка шкалы измерения эффективности обучения и уровня восприятия.

8) Информирование будущих обучающихся корпоративного университета о технологии проведения программы обучения и конечного результата.

В силу того, что данный процесс носит долгосрочный характер, учитывая динамичность развития технологий, нестабильность внешней среды организации, программы обучения корпоративного университета могут изменяться, сокращаться и дополняться.

В результате внедрения технологий корпоративного университета организация получит следующие преимущества:

- ♦ высококвалифицированный персонал;
- ♦ повышения уровня мотивации и лояльности в организации;
- ♦ реализацию стратегических целей и миссии организации;
- ♦ повышение эффективности и производительности организации, её конкурентоспособности;
- ♦ наличие уникальных, профессиональных специалистов в конкретных областях;
- ♦ снижение уровня текучести персонала, создание позитивного имиджа организации.

Корпоративный университет является достаточно объемной системой управления человеческими знаниями, поэтому полноценно его целесообразно использовать в крупных компаниях. Среди отечественных компаний-пользователей корпоративным университетом следует выделить компанию ПАО «Сбербанк».

Корпоративный университет компании ПАО «Сбербанк» был учрежден в 2012 году, а уже в 2014 году получил лицензию на реализацию программ дополнительного профессионального образования. В том же году в рамках работы университета стартовал проект «Лидеры учат лидеров», а также был открыт кампус корпоративного университета [4].

В 2016 году корпоративный университет ПАО «Сбербанк» получил аккредитацию CLIP EFMD. Данная аккредитация была получена российской компанией впервые. Преимущественно обучение проводится для руководителей группы компаний Сбербанк и внутреннего штата численностью 35 000 человек. Большая часть выпускников — работники ПАО «Сбербанк».

Корпоративный университет ПАО «Сбербанк» осуществляет обучение по трем формам [4]:

- ♦ дистанционная форма обучения;
- ♦ очная форма обучения;
- ♦ самостоятельная работа.

Образовательные программы разделяются по направлениям развития по следующим направлениям (рис. 1).

Помимо обучающих программ, на базе корпоративного университета ПАО «Сбербанк» имеет-

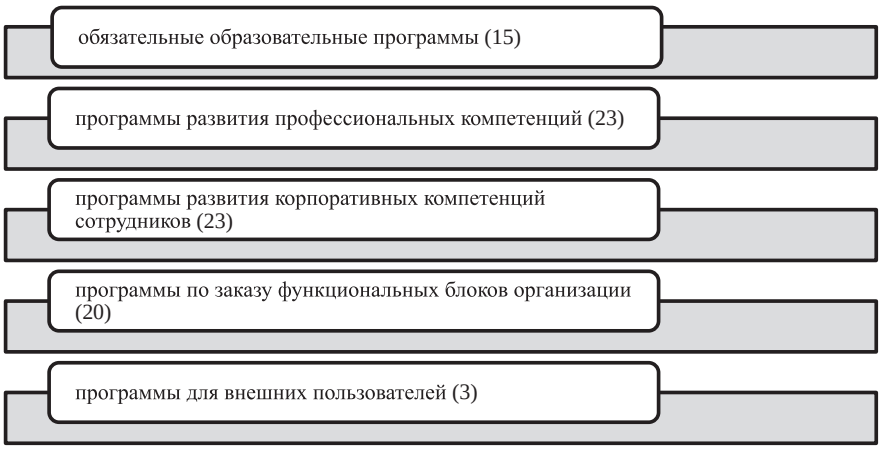


Рис. 1. Направления обучения в корпоративном университете АНО «Корпоративный Университет Сбербанка»

ся 6 библиотек, в которых находится и постоянно обновляется актуальная литература, необходимая для обучения работников и клиентов.

Процесс обучения персонала проводится в интерактивной форме с применением современных методик обучения, таких как геймификация, симуляция, микрообучение, смешанное обучение и использование мобильных и компьютерных технологий.

Кампус корпоративного университета оснащен спортзалом, медицинским центром, тренажерным залом, футбольным полем, теннисным кортом и т. д.

Подведя итог, можно сделать вывод, что корпоративный университет ПАО «Сбербанк» является достаточно всеобъемлющим и эффективным способом обучения персонала. Разнообразие программ обучения, обеспечение обучающихся литературой, данными, интерактивные способы обучения персонала — всё это позволит максимально эффективно и качественно преподнести информацию и сделать её полезной для каждого работника.

Управление знаниями сегодня — важнейший инструмент повышения эффективности организации, мотивированности и лояльности сотрудников. Данная концепция позволяет наиболее эффективно и качественно управлять потенциалом работника. В качестве наиболее эффективной технологии управления знаниями персонала следует отметить корпоративный университет. Данная система обучения является универсальной и всеобъемлющей, и, что немаловажно, направленной на укрепление багажа знаний, потенциала, умений и опыта сотрудников в организации.

Однако, необходимо отметить, что процесс организации корпоративного университета требует достаточное количество времени, усилий и финансовых средств. Работодатель, планирующий процветание в организации в долгосрочной перспективе, должен задуматься о создании корпоративного университета на ранних стадиях деятельности организации с целью поступательного внедрения данной технологии.

РИСК

Библиографический список:

1. Мильнер Б.З. Управление знаниями. Эволюция и революция в организации. — М.: ИНФРА-М, 2003.
2. История развития концепции менеджмента знаний. [Электронный ресурс] // Интернет-портал Википедия. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Менеджмент_знаний#История_развития_концепции_менеджмента_знаний (Дата обращения: 01.07.2018).
3. Корпоративные университеты за рубежом (история создания, опыт, современность) [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Управление персоналом». — Режим доступа: http://www.top-personal.ru/issue.html?1496 (Дата обращения: 01.07.2018).
4. Корпоративный университет: Сбербанк [Электронный ресурс] // Официальный сайт корпоративного университета ПАО «Сбербанк». — Режим доступа: http://sberbank-university.ru/ru/ (Дата обращения: 02.07.2018).
5. Управление знаниями [Электронный ресурс] // Официальный сайт консалтинговой компании GANTBPM. — Режим доступа: https://gantbpm.ru/upravlenie-znaniyami/ (Дата обращения: 02.07.2018).

И.Г. Шелепина,
к. э. н., доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, ФГБОУВО «Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина»

Метод реальных опционов при управлении инвестициями в логистике

Аннотация: целью статьи является выявление возможностей применения концепции реальных опционов в логистике. В качестве метода исследования используется анализ опыта применения реальных опционов, а также обобщение данных аналитических статей и мнений специалистов, посвященных современным проблемам и тенденциям развития логистики. В связи с тем, что современные логистические технологии требуют определенных инвестиций и реалистичных методов их оценки, предлагается применение опционного подхода. Рассматриваемый способ предполагает гибкое управление предприятием и позволяет учитывать возможность адаптации компании к изменяющимся условиям внешней среды. В статье приведены примеры реальных опционов в логистике.

Ключевые слова: реальные опционы, опционный подход, неопределенность, риск, инвестиции, управленческая гибкость, логистика.

Abstract: this paper aims to identify application possibilities of the concept of real options in logistics. As a research methods were chosen the theoretical analysis of selected works on implementation of real options in investment management, as well as the data compilation of analytical articles and expert opinions on contemporary problems and trends in the development of logistics activities. As the majority of modern logistics technology requires certain investments and, accordingly, realistic methods for their assessment, the options approach is proposed. The method in question allows flexible management of the enterprise and enables taking into account the company's adaptability to the changing conditions of the environment. The article gives examples of real options in logistics.

Keywords: real options, option approach, uncertainty, risk, investment, managerial flexibility, logistics.

Введение. Концепция реальных опционов стала известна в мире в конце XX века [1, 2]. В России научный интерес к ней проявился в начале 2000-х годов [3, 4], тогда же Лимитовским М.А. был написан первый учебник, выдержавший с тех пор множество переизданий [5]. Реальный опцион представляет собой ситуацию в реальном инвестировании, аналогичную по своей сути купле-продаже опционов на финансовых рынках. В качестве базисного актива может фигурировать инвестиционный проект, а в качестве опциона, например, право на получение выгодного заказа. Реальные опционы CALL оцениваются при анализе отдаленных перспектив бизнеса, реальные опционы PUT — при оценке возможности отказа от проекта. Использование опционов, по сути, является одним из способов управления инвестиционными рисками.

При оценке экономической ценности бизнеса зачастую не учитываются будущие перспективы оцениваемого предприятия или проекта, которые придают ему стратегическую ценность. Эти стратегические перспективы включают возможности роста (growth opportunities) и управленческую гибкость (managerial flexibility). Как правило, они всегда связаны с активной позицией менеджера, принимающего решения в ходе реализации проекта. Учет этих стратегических перспектив возможен методом оценки реальных опционов (real option valuation, ROV). Данный инструмент призван учитывать будущую неопределенность как ценность. Чем выше неопределенность, тем выше ценность реального опциона. Включение реальных опционов в проект предоставляет возможность его адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, тем самым уменьшая ее негативное воздействие на результаты проекта.

Например, менеджер имеет следующие возможности в процессе осуществления проекта. Он способен остановить его реализацию и выйти из бесперспективного бизнеса, сократив период получения убытков, а может уменьшить убытки, сократив масштаб нерентабельного производства, если выход из проекта по тем или иным причинам невозможен. Можно нарастить бизнес в случае реализации оптимистического сценария развития проекта и использовать полученный опыт на других объектах, в других проектах компании. Иногда необходимо приостановить или отложить начало проекта до получения более детальной информации, а так же переключиться на более перспективный вариант ведения бизнеса (рынок, технологию, поставщиков).

Реальный опцион представляет собой комбинацию следующих составляющих:

- это фактически существующий феномен, используемый менеджерами часто интуитивно;
- понятийный аппарат разработки и принятия стратегических решений;
- способ уточнения NPV проекта, позволяющий более адекватно оценить реальные активы.

Методы оценки реальных опционов могут быть различны, в том числе и те, которые применяются для финансовых опционов [1, 2, 3]. Однако реальные опционы — это всегда условные инвестиции: заложенные в проект возможности реализуются лишь при определенных ситуациях.

Анализ тенденций развития логистической деятельности и направлений применения

метода реальных опционов. Концепция реальных опционов имеет особое значение в период усложнения общей экономической ситуации, когда большую значимость приобретают инструменты управления, позволяющие выстраивать гибкую стратегию развития компании. Последнее имеет большое значение в сфере управления материальными потоками.

Логистическая деятельность компаний развивается очень динамично. Это вызвано перестройкой рынков сбыта при реализации стратегии импортозамещения и расширении сетевого ритейла, развитием информационных технологий. Основная особенность современного этапа развития логистики и управления цепями поставок заключается в стремительной компьютеризации всего процесса передвижения материального и сопутствующего потоков от места возникновения до конечного потребителя.

В последние два года появились исследования о новом направлении в науке и практике бизнеса — Digital Logistics / SCM (цифровая логистика / управление цепями поставок) [11, 12]. Цифровое управление цепями поставок соответствует современным тенденциям развития бизнеса и информационных технологий, которые позволяют компаниям получать новые конкурентные преимущества (в области затрат, сервиса и срока выполнения заказа). Функционал цифровой логистики состоит из таких модулей (технологий), как Big Data, IoT (Интернет вещей), технология Blockchain, Облачные сервисы, e-SCM, 3D Printing и др. Использование интеллектуальных транспортных и телекоммуникационных систем, новых технологических платформ позволяет в режиме реального времени формировать предложения для клиентов, оптимизировать закупки, производственные процессы, логистических цепочки и финансовые расчеты по товарным сделкам и схемам поставок.

Переход на новые технологии предполагает значительные финансовые затраты и организационные усилия, что может поставить под сомнение эффективность инвестиций для конкретных предприятий-участников процесса. Для реалистичной оценки инвестиций и формирования стратегии развития компаний можно использовать опционный подход.

В связи с этим автором был проведен анализ современных научных публикаций, а также аналитических статей и обзоров об использовании метода реальных опционов. Как и ранее, исследователи изучают особенности применения данного подхода в стратегическом и инвестиционном менеджменте. В частности, рассматриваются возможности стратегического управления и роль реальных опционов в современном менеджменте [5]. Анализируются особенности инвестиционной стратегии предприятия в условиях неустойчивой экономики [6] и подчеркивается, что реальные опционы позволяют повысить ценность стратегических решений [7]. При этом следует отметить отсутствие публикаций о практике применения в нашей стране опционного подхода при принятии инвестиционных решений в логистике и управлении цепями поставок. В основном речь идет об инвестициях в производство, в инновационные проекты, без относительно сферы их применения.

Иностранные исследователи иногда обращают внимание на использование данного метода в логистике. Так, например, реальные опционы используются для определения оптимальной стратегии при реализации обратного логистического процесса (реверсивной логистики) в технологической компании, занимающейся производством печатных плат [8]. Интересным представляется исследование, в котором используется метод реальных опционов для определения оптимальных сроков и размеров инвестиций в логистический парк с учетом волатильности спроса на логистические услуги [9]. Инвестиционные решения по организации логистического парка, оцениваемые методом реальных опционов, сравниваются с инвестиционными оценками по методу NPV. Делается вывод, что подход NPV недооценивает стоимость инвестиций, что приводит к преждевременным вложениям и, следовательно, к снижению стоимости проекта.

Примеры реальных опционов в логистической деятельности. Для реализации опционного подхода необходимо вначале идентифицировать реальные опционы, то есть ситуации, предусматривающие наличие у менеджера гибкости в принятии решений в связи с существующей неопределенностью. При этом к моменту исполнения опциона предполагается, что неопределенность снизится, то есть менеджер будет обладать большей информацией. Такого рода ситуации встречаются в практике логистической деятельности.

В настоящее время большое изменение претерпевают каналы продаж в связи с развитием интернет-торговли и, как следствие, увеличением объемов транспортировки. Интегрированные, омниканальные продажи становятся важной особенностью развития российского ритейла [13, 14]. Омниканальные технологии представляют собой максимальный уровень интеграции каналов продаж, когда для покупателя и продавца границы каналов становятся неразличимы. Покупатель использует одновременно несколько каналов, продавец предлагает единый ассортимент, единую цену и набор услуг. Представляется необходимым, чтобы инвестиции в инфраструктуру, поддерживающую омниканальные продажи, обеспечивали возможность подключения

дополнительных каналов продаж. Таким образом, они будут содержать в себе реальный опцион корректировки стратегии сбыта, позволяющий должным образом использовать рыночную конъюнктуру.

Организация работы интернет-магазина также может быть рассмотрена с точки зрения опционного подхода. Компания, отработав технологию интернет-продаж на одном сегменте рынка, в случае благоприятного результата, используя опцион на тиражирование опыта, если он был заложен в проект (в виде соответствующего информационного, организационного и логистического обеспечения), запускает интернет-магазин для других клиентов на других рынках сбыта. Примером опциона на развитие может служить организация собственной сети пунктов выдачи заказов в регионах, которая может стать основой сетевой структуры розничных магазинов в случае положительного опыта и благоприятной рыночной ситуации [13]. Предусматривая негативную ситуацию, в проект может быть заложен опцион на прекращение (выход из бизнеса) в виде возможностей продажи оборудования или опцион на переключение в виде планов переориентации сети на другой вид бизнеса.

Примером опциона на развитие служит ситуация покупки логистической компанией избыточных активов (резервных мощностей). Это может быть большие участок земли или площадь возводимых складских помещений, резерв по нагрузке и вместимости стеллажного, погрузочно-разгрузочного, конвейерного и прочего оборудования. Приобретение собственного автотранспорта, что с учетом фиксирующегося последние годы роста объема автомобильных перевозок, может предоставить возможность получения дохода от оказания транспортных услуг (опцион на переключение). Выбор информационных систем для решения задач автоматизации логистических процессов или концептуального перехода на цифровые технологии, о которых говорилось выше, также должен производиться с учетом анализа будущих возможностей — опционов на развитие, на переключение.

Интересный результат может быть получен с учетом оценки реальных опционов при решении одной из стратегических проблем логистической деятельности — проблемы «аутсорсинг / инсорсинг». Например, когда возникает вопрос привлечения логистических провайдеров для обслуживания интернет-магазинов. Использование логистических посредников приводит к возникновению определенных рисков, но и способствует развитию дополнительных возможностей для бизнеса. Бесспорно, аутсорсинг позволяет сосредоточить внимание на основной деятельности и экономить на текущих затратах. Однако при достаточном масштабе и регулярности бизнеса расширение перечня выполняемых функций и дополнительные виды деятельности могут оказать положительное влияние на экономические результаты работы компании. В таком случае, учитывая в оценке реальные опционы на расширение, на переключение, проект «инсорсинг» может оказаться значительно выгоднее стратегии «аутсорсинг». Это часто подтверждается на практике, а также в результате исследований, проведенных другими методами [15].

Следует отметить, что при использовании концепции реальных опционов не отвергаются другие методы и подходы, позволяющие оптимизировать инвестиционную деятельность и сформировать стратегию развития предприятия. Значение опционного подхода в менеджменте определяется тем, что он формирует так называемое «опционное мышление» [3], которое объединяет интуицию, творчество, качественный анализ стратегического менеджмента и строгость финансовых расчетов. При таком подходе необходим учет возможностей проявления управленческой гибкости (участие менеджмента, правила принятия решений) в ходе реализации стратегии по отношению к неопределенной среде. Очень важно использование не только тех возможностей, которыми обладает предприятие, но и создание (конструирование) предпосылок возникновения новых для тех источников неопределенности, которые могут привести к получению наибольшего дохода или минимальных убытков. Необходим также учет важных, но трудно формализуемых факторов конкурентного преимущества предприятия, лежащих в плоскости сочетания материальных и нематериальных активов, различных условий договоров, соглашений, личных связей и т. п.

Заключение. Следует подчеркнуть, что большинство современных логистических технологий требует значительных инвестиционных вложений и организационных усилий. Для оценки окупаемости таких инвестиций и определения направлений стратегического развития может быть использован опционный подход. Важной задачей при этом является выявление реальных опционов, так как само понятие опционного актива не дает однозначной возможности их идентификации (хотя и предоставляет возможность эмпирической проверки их применения). В дальнейшем необходимо провести классификацию реальных опционов применительно к логистике, сформулировать их отличительные признаки, рассмотреть возможные способы их учета и оценки. В этом направлении представляется необходимым проведение дальнейшего исследования о возможностях применения концепции реальных опционов в логистическом менеджменте.

РИСК

Библиографический список:

1. Trigeorgis L. Real Options: An Overview. Real Options in Capital Investments: Models, Strategies, and Aplications. — Ed. by L. Trigeorgis, Praeger Publisher, Westport, Conn., 1995. — P. 1–28.

2. Amram M., Kulatilaka N. Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World. — Oxford: Oxford University Press, 1999. — 246 c.

3. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учеб.-практич. пособие. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2011. — 486 с.

4. Козырь Ю.В. Оценка и управление стоимостью имущества промышленного предприятия: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук / Ин-т экономики РАН, Москва, 2003. — 24 с.

5. Шелепина И.Г. Моделирование процесса обоснования инвестиционных решений на энергетических предприятиях с использованием опционного подхода: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук / Иван. гос. хим.-технолог. ун-т, Иваново, 2003 — 19 с.

6. Каячев Г.Ф., Пекшева В.С. Стратегическое управление фирмой: эволюция подходов и роль реальных опционов в современном менеджменте // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. — № 1 (9). — С.28–36.

7. Матяш И.В. Инвестиционная стратегия предприятия в условиях неустойчивой экономики: метод реальных опционов // Известия АлтГУ. 2015. — № 2 (86).—С.111–116.doi:10.14258/izvasu(2015)2.1-22.

8. Гараев З.Ф., Рогова Е.М. Реальные опционы как инструмент принятия эффективных стратегических решений // Экономические науки. 2011. — № 1 (74). — С. 196–204.

9. Kaga A. Application of real options to reverse logistics process Thesis (M. Eng. in Logistics) // Massachusetts Institute of Technology, Engineering Systems Division. 2004. — «June 2004». [Electronic source] URI:http://hdl.handle.net/1721.1/29525 (Date of access: 20.02.2018).

10. Zhang D., Jiang J., Li S., Li X., Zhan Q. Optimal Investment Timing and Size of a Logistics Park: A Real Options Perspective. Complexity. 2017. — vol. 2017. doi:10.1155/2017/2813816.

11. Сергеев В.И., Дутиков И.М. Цифровое управление цепями поставок: взгляд в будущее // Логистика и управление цепями поставок. 2017. — №2 (79). — С. 87–97.

12. Бубнова Г.В., Куренков П.В., Некрасов А.Г. Цифровая логистика и безопасность цепей поставок // Логистика. — 2017. — № 7 (128). — С. 46–50.

13. Парамонова Т.Н., Макаров А.А. Омниканальные продажи — перспективное направление развития розничной торговли России // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2017. — Т. 6. — № 11 (11). — С. 54–59.

14. Шелепина И.Г. Интеграция каналов продаж в деятельности дистрибьютора // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2016. — № 3 — С. 84–87.

15. Эльяшевич И.П. Решение задачи «делать или покупать» в логистике снабжения. // Логистика и управление цепями поставок. 2016. — № 4 (75). — С. 67–75.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

реклама

Заходите ;)

Процессы формирования портфеля проектов на основе ценностно-ориентированного развития предприятия

Л.А. Молчанова,
к. э. н., доцент, кафедра финансов, кредита и страхования, Российская академия предпринимательства,

К.К. Молчанов,
аспирант, кафедра организации и управления, Санкт-Петербургский горный университет (НИУ «Горный»)

Аннотация: в статье определены процессы формирования портфеля проектов развития организации, рассмотрены методы применения ценностного подхода в процессах формирования пула проектов. Предложена количественная процедура отбора проектов в стратегический портфель развития организации и упрощенный алгоритм учета взаимосвязей проектов при их ранжировании на основе определения ценностей.
Ключевые слова: портфель проектов, ценностно-ориентированное развитие, формирование портфеля развития, ранжирование проектов, взаимосвязь проектов.

Abstract: the article defines the processes of formation of the portfolio of projects of development of the organization, the methods of application of the value approach in the processes of formation of the pool of projects. A quantitative procedure for selecting projects in the strategic portfolio of the organization and a simplified algorithm for taking into account the relationships of projects in their ranking based on the definition of values.
Keywords: project portfolio, value-oriented development, development portfolio formation, project ranking, project interrelation.

В России, в условиях глубоких экономических изменений, особенно актуальной становится задача эффективного размещения инвестиционных ресурсов и грамотного управления инвестиционной деятельностью предприятий. Инвестиции во все времена выступали важнейшим средством обеспечения условий выхода из экономического кризиса и надежным механизмом социально-экономических преобразований, формирующих производственный потенциал на новой научно-технической основе, что в перспективе приводит к повышению качественных показателей хозяйственной деятельности.

Чаще всего инвестор для достижения своих целей работает не с отдельным активом (отдельным проектом, финансовым инструментом и т. п.), а с некоторым их набором — инвестиционным портфелем. Как правило, смысл формирования портфеля заключается в улучшении условий инвестирования благодаря достижению нового инвестиционного качества путем предоставления совокупности средств таких инвестиционных характеристик, которые недостижимы с позиции отдельно взятого актива и возможны только при их комбинации. В связи с этим возникает необходимость оценки экономической эффективности вложения средств и построения стратегии выбора (формирования) портфеля проектов.

Актуальность исследования портфельного управления усиливается интенсивным ростом количества проблем, решение которых требует применения научного подхода к адаптации компаний к быстрым изменениям окружающей среды. Поэтому систематизация и обобщение научно-теоретических и прикладных аспектов реализации портфельно-ориентированного управления является актуальным вопросом теории и практики проектного менеджмента.

Одним из основных инструментов управления портфелями проектов в современных компаниях выступает стандарт разработанный Институтом управления проектами (PMI), где в системе знаний менеджмент представлен двумя группами процессов:

- процесс выравнивания — группа включает элементы управления портфелем, с помощью которых компоненты портфеля доводятся до определенных категорий и подвергаются оценке с целью их включения/ исключения в состав портфеля;
- процесс мониторинга и контроля — группа основана на ключевых индикаторах деятельности организации, с помощью которых периодически пересматриваются компоненты портфеля с целью их выравнивания относительно стратегических целей.

В широком смысле группа процессов выравнивания обеспечивает текущей информацией программную/ проектную деятельность, направленную на достижение стратегических целей, позволяя оценивать компоненты портфеля и управлять ими. Данная группа процессов активизируется на время актуализации стратегических целей организации в рамках формирования годовых/ квартальных бюджетов и планов на перспективу или в случае изменения деловой конъюнктуры в окружающей среде.

Группа процессов мониторинга и контроля обеспечивает выполнение действий в рамках управления портфелем согласно параметрам прогресса, установленных организацией, а такие показатели, как соответствие стратегии и риски целесообразно отслеживать путем агрегирования информации. Последовательность и содержание процессов управления портфелем проектов

можно отследить по следующим входам/выходам, приведеннымв таблице 1.

Как известно, компонентами портфеля могут быть инициативы, проекты, программы, субпортфели и отдельные интеграционные работы. Трансформация стратегии в проекты начинается со сбора стратегических инициатив, идентификации будущих компонентов портфеля и анализа компонентов портфеля на соответствие главной стратегической цели, которая в свою очередь разбита на отдельные составляющие (подцели).

По результатам этого анализа проекты объединяются в группы в соответствии с приоритетными аспектами развития организации. Разбивка проектов на группы позволяет определенным образом связать проекты с конкретной составляющей стратегии. Проекты каждой группы портфеля имеют соответствующий набор критериев, так называемые ценности. Количественный анализ предназначен для ранжирования приоритетов проектов с точки зрения соответствующих критериев ценности для компании. На основе этих критериев определяется рейтинг будущих компонентов в соответствующей группе портфеля. Интегральная оценка ценности проекта определяется с учетом относительной важности ценностейгрупп.

Отметим, что под ценностью рассматривается достигнутый уровень развития компании, объединяющий реальную цену совокупности ее элементов и способность к реализации имеющегося потенциала. Портфель должен быть сформирован таким образом, чтобы появилась возможность выхода на новый уровень ценностей. Находясь в преддверии кризиса, менеджменту компании целесообразно начать формирование нового портфеля на основе ценностей более высокого уровня, что позволит преодолевать кризисные ситуации успешно и управлять эволюционным развитием организации. Процесс формирования ценностно-ориентированного портфеля представляет собой задачу однокритериального выбора, где главным критерием выступает ценность проекта. Ограничением выступает объем ресурсов, распределение которых происходит пропорционально значениям ценности проектов.

Модель оптимизации выглядит следующим образом:

$$\sum_{i=1}^{n} v_i x_i \to max, \sum_{i=1}^{n} c_i x_i \le C, x_i \in \{0,1\},$$

где v_i — степень ценности проектов;
x_i — потребность проекта в ресурсах;
С — ресурсное ограничение.

Применение данного подхода к формированию структуры портфеля способствует компании управлять своей траекторией развития, успешно предотвращая возникновение кризисных ситуаций. Ценностно-ориентированный подход позволяет формировать портфель, ориентируясь не на формальные показатели финансовой отчетности, а на факторы, обеспечивающие успех проекта, а именно — создаваемую им ценность. Для оценки ценности проекта анализируется суть его реализации и те проблемы, которые будут решены по результатам проекта. В контексте оценки ценности проекта финансовые показатели рассматриваются как элемент комплексной оценки.

Таким образом, методы качественного и количественного анализа, позволят добиться включения в портфель только значимых и выгодных для компании проектов, отвечающих ее стратегии развития. При этом понятие «ценность» рассма-

Таблица 1

Процессы управления портфелем проектов

Процессы управления портфелем проектов	Вход	Выход
Идентификация	Стратегический план определение компонентов, основные описания компонентов	Перечень компонентов, основные описания каждого компонента, перечень отклоненных компонентов
Деление на группы (категоризация)	Перечень компонентов, основные описания категории компонентов	Перечень компонентов, поделенных на группы
Оценка	Стратегический план, перечень категоризированных компонентов, основные описания компонентов	Перечень категоризированных и оцененных компонентов, стоимостная оценка каждого компонента, рекомендации по результатам оценки
Определение приоритетов	Перечень категоризированных, оцененных и отобранных компонентов	Перечень категоризированных компонентов согласно стратегической категории
Балансировка портфеля	Перечень категоризированных компонентов в соответствии со стратегической категорией, критерии управления портфелем, ограничения и допущения, рекомендации по перегруппировке портфеля на основе обзора отчетности	Перечень одобренных компонентов портфеля, конечный актуализированный перечень основных альтернатив, распределение актуализированных/ улучшенных компонентов портфеля
Авторизация	Перечень улучшенных компонентов портфеля, требования к бюджету компонента портфеля, требования к ресурсам компонента портфеля, перечень одобренных компонентов	Дополнения к списку компонентов портфеля, актуализация компонентов, ресурсы компонента портфеля, вехи управления портфелем
Периодическая отчетность и обзор управления портфелем	Ресурсное распределение и ограничение окружения, корпоративные стандарты управления и контроля, критерии оценки и отбора, стратегические цели и критерии	Указания относительно компонентов портфеля, рекомендации по перегруппировке портфеля, рекомендации для бизнеса, актуализация ключевых индикаторов, итоговый отчет

тривается, как способность продукта проекта благодаря своим уникальным свойствам создавать определенные выгоды в разных аспектах жизнедеятельности организации. Результатом процессов отбора и оценки является перечень проектов, рекомендуемых для включения в портфель.

В современной методологии главная идея управления проектами и программами — это создание новой ценности через реализацию стратегии в программах и проектах. В частности, внимание формированию портфеля на основе доминирующих ценностей организации уделялось в трудах В.М. Малакановой [5], методы и факторы ценностно-ориентированного управления проектами отражены в работах В.М. Акиньшина [1–2], конфигурация создания ценностей и управление ресурсами раскрыта О. Рожаном [6]. Однако общие принципы ценностно-ориентированного управления проектами требуют дальнейшего исследования. Речь идет, прежде всего, о методологии ценностно-ориентированного портфельного управления для стратегического развития организации. Для целостного представления сущности процессов формирования ценностно-ориентированного портфеля развития организации рассмотрим и обобщим особенности рекомендаций, представленных в трудах Д.В. Гергерта и Е.Г. Кетовой [3–4], а также В.М. Малаконовой.

В частности, прежде чем сформировать портфель развития, авторы предлагают решить внутреннюю проблему разработки процедур идентификации, ранжирования и переоценки классических организационных ценностей. Портфель развития организации должен привносить новые цели и смыслы существования организации, продолжая процесс ее становления и постоянного совершенствования. Стратегическое решение выбора портфеля должно быть обоснованным, комплексным и включать решения относительно внешних и внутренних факторов организации.

Методология ценностно-ориентированного портфельного управления выделяет следующие этапы разработки портфеля развития: определение миссии, стратегии развития организации, трансформация стратегии в проекты, формирование портфеля проектов, реализация ценностей портфеля и повторная оценка портфеля. В нашем случае процесс выбора портфеля будет рассматриваться в прогрессии последовательных фаз: стратегические решения, индивидуальная оценка проекта и формирование портфеля. В дальнейшем, каждая фаза и методы, которые применяются, будут рассматриваться отдельно (см. рис.).

Прежде чем определить отдельные проекты, которые могут стать компонентами портфеля, следует выполнить значительный объем работы по подготовке и планированию стратегии развития. Предварительный отбор.

Целостное представление о стратегии развития организации на определенных стадиях жизненного цикла требует детального рассмотрения ценностей, на основе которых будет формироваться портфель. Рассмотрим три возможных варианта стратегии развития организации на стадии подъема:

1. Неверно выбранная стратегия означает возврат к ценностям низшего уровня и может вызвать неожиданную гибель компании. Она может быть обусловлена разными причинами, например, смена правил игры на рынке, на которые компания вовремя не отреагировала, или выход из компании одного из владельцев.

2. Самая распространенная ситуация, когда компанией управляет человек, желанием которого является принцип «быстрых денег», который не умеет прогнозировать будущее и не чувствуетне-

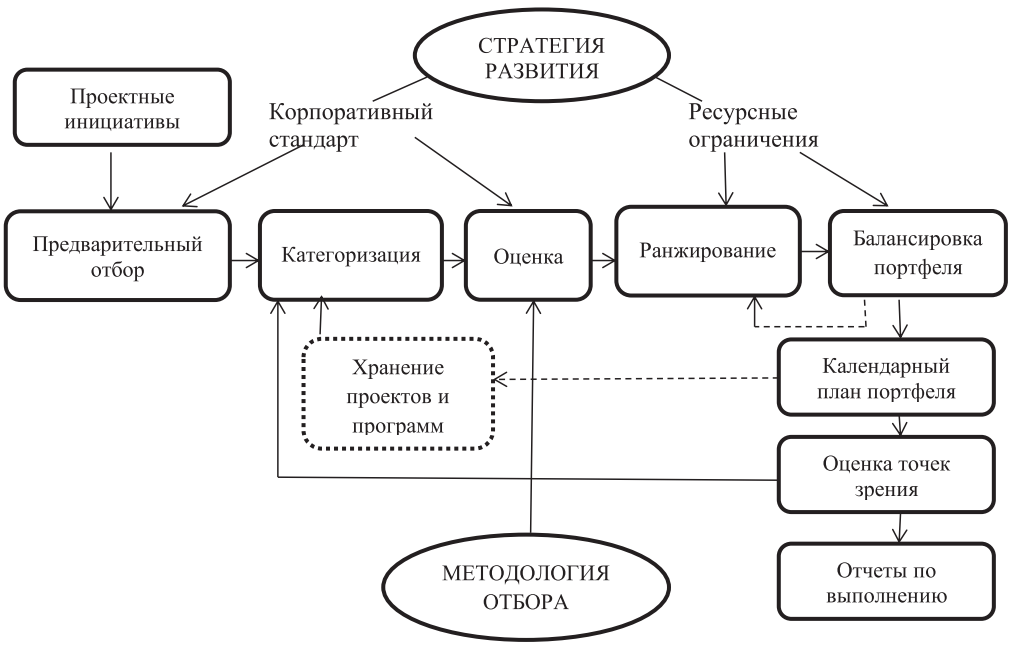


Рис. Последовательность процессов формирования развития организации

обходимости постоянного развития. Такая стратегия, ориентированная на быструю прибыль, может привести к медленному и мучительному старению и банкротству компании.

3. Гораздо реже встречается ситуация, когда организация занимает правильную стратегическую позицию и обладает серьезным управленческим опытом вкупе с предпринимательской интуицией. Это стимулирует выход на новый цикл развития на основе иной доминирующей ценности, прирост доходов за счет новых качеств товаров и услуг. Такое эволюционное развитие может длиться вечно, каждый раз поворачивая на начало цикла. Но форма спирали требует постоянного пересмотра доминирующих ценностей с учетом быстрых изменений окружающей среды.

Состояние организации в период активной реализации проектов ценностного портфеля является переходным процессом, что сопровождается ослаблением организации и склонностью к различным стихийным отклонениям от ранее выработанной траектории. В этот период ставится цель выхода на существенно другой уровень организованности и закрепления на нем. Далее следует период стабильной эксплуатации внедренных решений, и поэтому здесь рационально тратить ресурсы только на контроль достигнутого уровня. При этом система принципиально не может сильно отклониться от достигнутого уровня, а эффективные контрольные мероприятия позволяют приумножить достигнутый успех.

Как правило, оценка выгоды, получаемой от отдельного проекта, измеряется в единицах его вклада в одну или более портфельных целей.

Оценка на основе вклада отдельного проекта включает в себя такие классические показатели, как: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), возвращение на начальные инвестиции (ROI), возврат на средний инвестиционный уровень (RAI), дисконтированный срок окупаемости (DPP) и ожидаемая стоимость (EV). Последняя позволяет рассмотреть влияние риска на разных этапах проекта, как правило, на основе NPV или IRR. Эти методы включают в себя также рассмотрение зависимостей инвестиционных доходов от времени реализации проекта.

Далее применение конкретных методов оценки проекта зависит от ситуации. Например, организация, запуская новый продукт, может использовать маркетинговые исследования, экономическую отдачу и анализ рисков для разработки показателей оценки проекта. Используемые методы могут быть качественными или количественными, но заранее следует разработать набор соответствующих процедур.

Формирование портфеля предполагает одновременное сравнение ряда проектов по конкретным параметрам, для того, чтобы перейти к определенным рейтингам компонентов портфеля. Проекты/ программы с самым высоким рейтингом в соответствии с критериями оценки затем отбирают для портфеля, в зависимости от наличия ресурсов. Классы существующих методов отбора в портфель содержат:

- сравнительные методы, включающие в себя Q-сортировки, метод парных сравнений, метод анализа иерархий (МАИ), позволяющие рассматривать как количественные, так и качественные критерии суждения;
- расчетные модели, которые могут использовать относительно небольшое количество критериев, и ценность каждого проекта определяется с помощью введения различных весов для каждого критерия (метод называется «оценка на основе коэффициентов веса») с получением общего показателя ценности для каждого проекта;
- матрицы сравнения опираются на графическое представление данных проектов на двух измерениях, таких как вероятность успеха и ожидаемый экономический эффект, что позволяет создать репрезентативную смесь проектов по размерам представленных диаграмм;
- специальные методы, такие как интерактивная селекция, с применением интерактивного процесса до тех пор, пока лучший набор проектов не будет сформирован;
- методы оценки с применением теории нечетких множеств, предоставляют новые возможности для оценки проектов и формирования оптимального портфеля.

Модели оптимизации позволяют выбрать из списка потенциальных проектов набор, который обеспечивает максимальную ценность. Задача формирования оптимального портфеля — это сложная задача и решать ее лучше методами математического программирования. На входе данной задачи нужна информация по возможным проектам (с определенной ценностью) и весовые критерии ценностей. В портфель должны попасть только те проекты, которые приносят необходимую ценность и, что особенно важно, соответствуют стратегии на определенном ценностном уровне существования организации. В результате решения поставленной задачи (например, симплекс-методом), получаем набор проектов, из которых должен состоять портфель. Однако такие модели формирования портфеля могут быть применены только при условии, что проекты являются независимыми. Учет взаимозависимости проектов в портфеле — существенный момент, поскольку отражает возможности создания или синергетического эффекта компонентов портфеля, или их взаимное уничтожение (каннибализм).

Для учета взаимозависимостей компонентов портфеля обычно используют коэффициенты зависимостей проектов, которые определяются

экспертным путем. В данном случае необходимо обратить внимание на понятие близости, сходства, сходства между объектами или переменными, поскольку все они выступают важным аспектом в теории анализа данных. Так, например, анализ связи переменных или объектов с помощью коэффициента конкордации следует отнести к грубым методам, необходимость применения которых возникает на начальных этапах анализа различного рода данных. Типичная задача анализа взаимосвязей переменных — это поиск факторной структуры системы переменных. Можно выделить три наиболее характерных типа структур:

- ♦ случайный разброс данных по всей области возможных значений, что означает отсутствие любой связи между переменными;
- ♦ расположение данных таким образом, когда часть переменных образует ядро с около лежащими точками, а остальные произвольно разбросаны вокруг ядра;
- ♦ ранжированные ряды далеко находящихся друг от друга в пространстве и характеризуются несколькими ядрами, что соответствует наличию нескольких групп переменных, имеющих внутреннюю взаимосвязь между собой.

В данном случае вводится коэффициент конкордации в качестве измерителя статистической связи между несколькими порядковыми переменными. Он рассматривается как отношение «реального»к «идеальному», при этом под идеальным понимается максимальное возможное значение вариации, а под реальным понимается значение в матрице рангов в виде m r ,...., r 1

Предположим, что имеется n объектов ранжирования, которые характеризуют m переменных с номерами k1, k2,..., km. Для матриц вводят понятие среднего ранга (a) и вариации относительно среднего ранга (S).. Предположим, что имеется n объектов ранжирования, которые характеризуют mпеременных с номерами k1, k2,..., km. Для матриц вводят понятие среднего ранга (a) и вариации относительно среднего ранга (S).

$$\left.\begin{aligned} a &= \frac{1}{2} m \cdot (n+1) \\ S &= \sum_{i=1}^{n} \left(\sum_{J=1}^{m} r_i^{kj} - a\right)^2 \end{aligned}\right\} \quad (1)$$

Приведем пример ситуации формирования портфеля с применением коэффициента конкордации. В частности, в данном примере проранжированы будущие компоненты портфеля с учетом их воздействия на определенный целевой признак развития организации. Для этого используется матрица рангов по порядковой шкале от 1 до 7, которую заполнили 8 экспертов (табл. 2).

Для решения поставленной задачи вычисляют по формуле (1) средний рангматрицы и вариацию: a = 32; S = 928. Для каждой из семи переменных вычисляют характеристики оценок экспертов (табл. 3).

Таким образом, формирование портфеля проектов проводится с учетом их приоритетов, взаимосвязей и влияния на достижение целей организации. Следует отметить, что приведенные расчеты несложные и могут быть выполнены как

Таблица 2

Матрица рангов

Эксперты	Объект ранжирования						
	r1	r2	r3	r4	r5	r6	r7
1	1	5	3	4	7	4	2
2	3	5	4	2	6	7	1
3	1	7	3	2	4	5	6
4	2	5	4	3	7	6	1
5	1	7	3	2	7	5	6
6	3	5	4	2	7	6	1
7	1	3	7	2	4	5	6
8	3	5	6	1	4	7	2
Сумма рангов	15	42	34	18	43	45	25
$S = \sum_{i=1}^{n} \left(\sum_{J=1}^{m} r_i^{kj} - a\right)^2$	289	100	4	196	121	169	49

Таблица 3

Характеристика распределения оценок экспертов

Характеристика	Объект ранжирования						
	r1	r2	r3	r4	r5	r6	r7
Среднее	1,87	5,25	4,25	2,25	5,37	5,62	3,12
Медиана	1,5	5	4	2	5	5,5	2
Мода	1	5	3	2	4	5	1
Ранг группы	1	5	4	2	6	7	3

в Microsoft Excel, так и в специализированных программных продуктах.

Учет взаимозависимости проектов в портфеле — вполне существенный момент, отражающий возможность возникновения синергетического эффекта при взаимном влиянии компонентов портфеля друг на друга. Поэтому, задачи формирования портфеля можно решать в два этапа, когда на первом рассчитываются показатели общей ценности портфеля без учета взаимозависимости его компонентов, а затем рассчитывается суммарный эффект от реализации всех компонентов портфеля в целом (синергетический эффект). При этом, под синергетическим эффектом портфеля понимается случай, когда ценность реализации портфеля проектов в целом превышает ценность от реализации отдельных проектов портфеля.

Обобщая вышеизложенное отметим, что имеющиеся в настоящее время стандарты портфельного управления не дают целостную картину глубины и потенциала проектной методологии, как инструмента целенаправленного развития проектно-ориентированных организаций. Такие важные категории как «эволюционное развитие» и «постоянное совершенствование» требуют пересмотра методологического обеспечения проектно-ориентированного управления с учетом эволюционной теории ценностей модели портфельного управления. В связи с ростом сложности системного описания портфелей проектов и их моделирования, особенно таких, которые находятся на грани возможностей эволюционного развития компаний, в данной статье был предложен упрощенный метод ранжирования проектов в портфеле на основе определения внутренних ценностей экспертным методом.

РИСК

Библиографический список:

1. Аньшин В.М. Исследование методологии и факторов ценностно — ориентированного управления проектами в российских компаниях (часть 1)/ В.М. Аньшин // Управление проектами и программами. 2014. —№ 2. — С. 104–109.

2. Аньшин В.М. Исследование методологии и факторов ценностно-ориентированного управления проектами в российских компаниях (часть 2) / В.М. Аньшин //Управление проектами и программами. 2014. —№ 3. — С. 186–200.

3. Гергерт Д.В., Кетова Е.Г. Исследование особенностей применения ценностного подхода для ценностного управления портфелем проектов. Часть 1. Формирование подхода/ Д.В. Гергерт, Е.Г. Кетова// Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами. 2016. — №1. — С. 10–23.

4. Гергерт Д.В., Кетова Е.Г. Исследование особенностей применения ценностного подхода для ценностного управления портфелем проектов. Часть 2. Применение методики/ Д.В. Гергерт, Е.Г. Кетова// Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами. 2017. — №1. — С. 3–14.

5. Молоканова В.М. Метод формирования портфеля проектов на основе доминирующих ценностей организации/ В.М. Молоканова // Universum: Технические науки : электрон. научн. журн. 2014. — № 2 (3) . URL: http://7universum.com/ru/tech/archive/item/1033.

6. Рожан О. Конфигурация создания ценности и управление ресурсами / О. Рожан, Ш. Норман // Стратегический менеджмент. 2011. — № 3. — С. 166–183.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

М.А. Цепкова,
аспирант, кафедра маркетинга,
РЭА им. Г.В. Плеханова

Современные тенденции в стратегическом управлении российской оптовой компанией (на примере рынка товаров для домашних животных)

Аннотация: на примере рынка товаров для домашних питомцев определены основные тенденции, оказывающие влияние на развитие российских оптовых компаний. На основе маркетингового подхода исследованы и обоснованы перспективные стратегии управления современной оптовой компанией.

Ключевые слова: маркетинг, оптовая компания, стратегия оптовой компании, управление оптовой компанией, рынок товаров для домашних питомцев.

Abstract: the major trends that influence the development of Russian wholesale companies are identified on the example of the market for pets. Prospective management strategies of a modern wholesale company are investigated and justified based on the marketing approach.

Keywords: marketing, wholesale company, wholesale company strategy, wholesale company management, pet goods market.

Особенности функционирования оптовых компаний на современном российском рынке

За последние два десятилетия рынок существенно изменился. Произошедшее сравнимо с революцией, которая случилась, наконец, не в политической и даже не в сфере технологий, но существенно изменила экономику нашей страны, коснувшись, прежде всего организации торговли. От стихийных рынков и торговых палаток был пройден путь до высокотехнологичных сетей с мультиканальной организацией продаж. Сфера торговли продолжает активно развиваться и менять конъюнктуру. Небольшой частный бизнес вытесняется крупными сетями, бренды противостоят собственным торговым маркам новых владельцев рынка, которые в свою очередь чувствуют угрозу со стороны интернет — канала. Критический дефицит времени у жителей мегаполисов поддерживает тренд популярности услуг, экономящих время, крупные интернет ритейлеры предлагающие доставку на дом и широкий ассортимент получают всё больше рыночной силы. Развитие этого канала приводит к глобализации торговли, зарубежные интернет-магазины создают русскоязычные версии и развивают сервисы доставки. Обширные интернет площадки с китайскими товарами также набирают популярность и занимают определенный сегмент рынка. В конце 2017 года Ф. Котлер в журнале «Marketing Jornal» опубликовал статью с провокационным названием «Будет ли четвёртая индустриальная революция концом офлайн торговли?» («Will the 4th Industrial Revolution Kill Store-Based Retailing?») где попытался описать происходящие в американской экономике изменения, сделать прогноз о дальнейшем её развитии и предложить «офлайн» ритейлерам способы решения проблемы выживания, стоящей перед ними, среди которых:

- развивать собственный онлайн канал продаж;
- создавать программы лояльности, вдохновляющие покупателей возвращаться в магазин;
- делать магазины более интересными для посещения, нанимая высококвалифицированный и вовлечённый персонал;
- персонализировать сервис, предлагая каждому покупателю индивидуальное решение;
- строить сообщество на базе магазина, создавая группу покупателей и укрепляя связи между ними основанные на общих интересах;
- стать выставочным залом, предлагая посмотреть товары, которые можно заказать онлайн;
- стать пунктом выдачи онлайн заказов [1].

Не менее острые проблемы стоят перед российскими оптовыми компаниями, некоторые скептики предсказывают конец существования данного типа бизнеса, на самом же деле, передовые компании адаптируются к новым условиям разрабатывая стратегии для успешного функционирования.

Проблема глобализации

Необходимо признать, что оптовым российским компаниям сложно конкурировать с глобальными брендами, однако, стратегия лидерства в нише, предложенная М. Портером [2], может стать отличным решением. Как правило компания фокусируется на небольшом с точки зрения глобальных компаний сегменте, полностью удовлетворяя его запросы. Примером на рынке товаров для домашних питомцев могут стать так называемые корма — «холистики» («Carnilove», «Acana», «Holistic Blend»), которые обеспечивают кормление согласно эволюционно сложившемуся типу питания и состоят из натуральных компонентов.

Эти продукты не конкурируют по цене и составу с такими известными марками как «Purina» («Nestle»), «Royal Canin» («Mars») и «Hills» («Хиллс Пет Нутришн, Инк.»), которым принадлежат 93% рынка, но имеют 7% рынка, состоящих из приверженцев, обеспечивающих достаточный для этих компаний объем продаж и являются абсолютно лояльными к бренду ценя его за высокое качество и соответствие их подходу к кормлению питомца. Или же компания работает на всем рынке, но объем продаж категории не интересен глобальным брендам, хотя остается привлекательным для локального бизнеса (примером являются аксессуары для домашних питомцев, такие как: игрушки для собак и кошек, инструменты для груминга, сумки-переноски, поводки, шлейки). Выполнение этих условий позволяет компании избежать конкуренции с глобальными брендами и сохранить своё место в торговой цепочке.

Частные торговые марки и возрастающая сила ритейла

Кроме проблемы глобализации оптовые компании сталкиваются со всё возрастающей силой ритейла. Крупные сети развивают собственные торговые марки сокращая полочное пространство, ранее принадлежащее брендам. Существует достаточное количество успешных проектов, например, сеть зоомагазинов «4 лапы» владеющая более чем 200 торговых точек в разных регионах России предлагает покупателям широкий ассортимент аксессуаров для домашних питомцев под собственной торговой маркой «PETMAX», это клетки для птиц и грызунов, игрушки и миски для кошек и собак, когтеточки для кошек и даже одежда для собак.

Если розничная компания не решается по каким-либо причинам на создание собственной торговой марки, но обладает достаточными сбытовыми возможностями для выполнения плана по закупкам владельца бренда, она становится эксклюзивным дистрибьютером на локальном рынке, реализуя продукт через собственную розничную сеть. Примерами такой кооперации можно назвать корм «Happy Dog» продаваемый и продвигаемый сетью зоомагазинов «Динозаврик». Естественно, такой продукт получает в сети все преимущества характерные для собственной торговой марки, ведь исключение из торговой цепочки оптового звена создаёт более выгодные условия закупки товара, что повышает для ритейлера его привлекательность. Например, «Динозаврик» отводит для «Happy Dog» лучшие места на полках, оформляет магазины с использованием логотипов и изображений упаковок корма, участвует в специализированных выставках и мотивирует персонал на продажу собственного продукта, начисляя повышенную премию. Конечно, сеть «Динозаврик» сохранила на полке продукцию глобальных брендов, т. к. корма этих компаний востребованы большей частью покупателей за счёт активной рекламной поддержки и если они не найдут их в ассортименте, то перестанут посещать торговые точки. Корма же более мелких производителей, не поддерживаемые активной рекламной компанией в СМИ, активно дискредитируются, выводятся из ассортимента или сотрудничество становится все менее выгодным для последних, им запрещены любые активности на территории торговой точки, они получают невыгодное место на полке и имеют минимальную представленность. Создание собственных торговых марок сетей не отрицает возможности существования и успешного функционирования для оптовых компаний, оно требует развития большей компетенции. Котлер Ф. [1] подчёркивает суть оптового бизнеса, именно как предоставление особого сервиса по выбору и доставке наиболее выгодного для розничного торговца ассортимента товаров. Вопрос в том, что сокращение полочного пространства обостряет конкуренцию между оптовыми компаниями, розничные продавцы не готовы теперь платить за возможность покупать более мелким оптом, они рассчитывают получить от оптовой компании действительно интересное предложение. Ситуация осложняется современным распределением производства в мире, когда конкурирующие компании часто создают продукцию на одном заводе, в такой ситуации достаточно сложно сохранять явную дифференциацию. Но именно отличный от собственных торговых марок продукт сети готовы вводить в свой ассортимент. Выбор наилучших поставщиков, тонкое понимание потребителя, рыночных трендов и тенденций, эффективная система клиентского и логистического сервиса — это классические функции, которые всегда составляли суть оптового бизнеса, но актуальность которых естественно возросла с развитием конкуренции. Компании, которые создавались в условиях зарождения рынка, высокого спроса практически на любой продукт, оказываются не готовы к работе на насыщенном рынке. Естественно, новая эпоха в торговле требует пересмотра принципов и процессов в управлении бизнесом.

Современные стратегии управления оптовой компанией

Эксклюзивная дистрибуция

Как правило, оптовые компании стремятся стать эксклюзивным дистрибьютером определённого бренда в регионе, в их портфеле могут быть несколько торговых марок в каждой категории. Очевидное преимущество эксклюзивных прав в возможности формирования дифференцированного предложения. В таблице 1 приведено

сравнение ассортиментов двух крупных конкурирующих компаний рынка зоотоваров «Пет-Континент» и «Валта».

Таблица 1

Сравнение ассортиментов ООО «Пет-Континент» и ООО «Валта»

Категория	Пет-Континент	Валта
Корма	Brit	Monge
	Welness Core	Мнямс
	Darsi	Eukanuba
Лакомства и консервы	Molina	Petreet
Игрушки	Zolux	Petstages
	Nerf Dog	Kong
Одежда	DGS	Happy Puppy
Уход (груминг)	Zolux	Furminator
		1 All Systems
		Milord
Спальные места	DGS	Мидвест
Изделия из пластика	Imac	Marchioro
		MPS
Аквариумнистика	Sera	Tetra
	Prodac	Hagen
	Juwel	Colar
	Sicce	

Источник: составлено автором на основе анализа сайтов pet-continent.com и valta.ru

Обе фирмы имеют эксклюзивные отношения с поставщиками во всех товарных категориях, собственные торговые марки и способны полностью удовлетворить любые запросы розничного предприятия. Для которого удобно быть клиентом одной оптовой компании, получая определённый набор привилегий: глубокую скидку, выгодные условия доставки, дополнительные бонусы по программам лояльности. Нельзя забывать и о человеческом факторе, так как сложившиеся отношения с менеджером по продажам также влияют на качество сотрудничества. Учитывая всё вышеперечисленное оптовые компании разрабатывают оптимально широкий ассортимент, не оставляя у клиентов открытых категорий для предложений конкурентов.

Эксклюзивные права на работу с торговой маркой в регионе с одной стороны создают для компании конкурентное преимущество, с другой — вызывают определённые сложности. Несомненно, это давление со стороны поставщика — владельца бренда. Эксклюзивный контракт предполагает обязательства по закупкам и определённый процент освоения товарной матрицы. Например, полный ассортимент французского бренда товаров для домашних питомцев «Zolux» включает около 4000 позиций, среди которых есть продукты, к которым российский рынок не готов в силу отставания в развитии культуры содержания домашних питомцев, часть ассортимента может оказаться неконкурентоспособной по цене из-за наличия аналогичных предложений местных российских производителей. Кроме того, в разных странах существенно отличаются предпочтения потребителей в выборе породы питомца, например, согласно отчёту Американского кинологического клуба, лидирующие позиции рейтинга собак занимают: лабрадор, немецкая овчарка и золотой ретривер [16]. По данным издательства «Зообизнес в России» среди наших соотечественников наиболее популярные породы питомцев: йоркширский терьер, померанский шпиц, чихуахуа [17]. Выбор мелких пород объясняется бытовыми условиями россиян, которые в большинстве — представляют городское население, живущее в квартирах, где невозможно действительно комфортное для всех членов семьи и самого животного содержание крупного питомца. Как следствие в США востребованы игрушки для крупных и средних собак, а в России — для мелких. Лидирующие позиции по продажам игрушек в Соединенных Штатах занимают бренды Nerf Dog и Kong, в то время как бренды: Zolux, Trixie, Petstages, работающие для маленьких собак — более популярны в России.

Оптовая компания, выбирая партнёра для эксклюзивного сотрудничества, должна принимать во внимание, прежде всего реалии отечественного рынка, т. к. ориентация на опыт работы бренда в других странах может привезти к неоправданно высоким ожиданиям. Например, оптовая компания соглашается на объём закупки требуемый поставщиком на основании его опыта работы в другом регионе и предоставленной аналитики, отечественный же рынок не в состоянии обеспечить эквивалентный уровень спроса, что оборачивается пере затоваренным складом и невозможностью вывезти вложенные денежные средства.

Смена фокуса

Принимая обязательства эксклюзивного дистрибьютера, оптовая компания сталкивается с необходимостью осуществлять новые для себя функции управления брендом. Кроме того, активно предпринимаются попытки ослабить зависимость от каналов продаж, наладив связь не только с B&B клиентами (так называемая стратегия «толкай») но и с конечными потребителями через создание «тянущего» спроса со стороны рынка.

К минусам такой стратегии можно отнести высокие затраты на продвижение бренда, связан-

ные с огромным количеством рекламных сообщений не только в отрасли работы компании, но и в целом. Естественно, оптовые компании не конкурируют с глобальными брендами за аудиторию, скорее ведётся работа с узким сегментом клиентов, которые сами ищут информацию о подобных продуктах и небольшие специализированные бренды борются между собой за их внимание. Кроме того, современные рекламные технологии создают возможность точечно таргетировать рекламное обращение и доносить информацию даже при небольшом бюджете. Например, работа в социальных сетях и сотрудничество с блоггерами создают возможность наладить доверительные отношения с конечными потребителями и вовремя реагировать на их пожелания.

Еще одним недостатком этой стратегии является возможность выхода на рынок владельца бренда после успешного увеличения рыночной доли или потеря права эксклюзивной дистрибуции. В таком случае затраты компании оказываются необоснованными.

Расширение рынка сбыта в регионы РФ

Одна из характерных особенностей РФ — это наличие определённой дифференциации в уровне экономического и культурного развития между крупными городами (в основном Москвой и Санкт-Петербургом) и остальной частью страны. Оптовые компании делают ставку на работу в тех районах России, где уровень конкуренции ниже, товар может находиться на более раннем этапе жизненного цикла, в силу характерного отставания. Например, компания «Валта» имеет 18 филиалов по России, её конкурент «Пет-Континент» 10, но также не собирается останавливаться.

Открытие собственных филиалов позволяет избавиться от промежуточных звеньев, мелкооптовых дистрибьютеров, которые неэффективно выполняют свои функции, завышая оптовые цены на локальных рынках, отказываясь осваивать полную матрицу и выбирая только наиболее востребованные позиции или бренды. Иногда наблюдается ситуация, функционирования на одной территории и собственного филиала компании, и её эксклюзивного дистрибьютера, как правило это возможно, как временное решение или дистрибьютер обладает действительно серьёзной рыночной силой в регионе, например, у него есть собственная розничная сеть обеспечивающая значительный объём продаж. В таком случае оптовая компания рассматривает дистрибьютера как клиента с правом эксклюзивной продажи в регионе, а филиал предлагает локальному рынку ассортимент неинтересный дистрибьютеру.

К минусам такой стратегии относится более низкая платёжеспособность населения регионов, несомненным плюсом является выход на достаточно свободный рынок.

Диверсификация бизнеса

Диверсификация бизнеса — еще одно направление смены стратегического курса для оптовой компании. Как правило, глубокое знание рынка, наличие доступа к каналам продаж, широкие логистические возможности позволяют вывести на рынок собственную торговую марку, что обеспечивает более высокий уровень дохода с одной стороны, с другой — требует освоения новой сферы деятельности.

Столкнувшись с необходимостью управления эксклюзивными брендами, и создав отделы маркетинга и развития, оптовые компании не видят препятствий к разработке собственных торговых марок. Компания «Пет-Континент» продвигает бренд лакомств и консервов для собак «Molina», её конкурент «Валта» — лакомства и консервы для питомцев под маркой «Мнямс».

Следующее направление диверсификации — это создание собственной торговой сети. У компании также есть неоспоримые преимущества в виде глубокой скидки от поставщика, наличия пула надёжных партнёров, знания рынка и логистической инфраструктуры. К минусам также можно отнести необходимость освоения новой сферы бизнеса.

Смешанная стратегия

Как правило, предприятия используют сразу несколько стратегий, например оптовая компания «Валта» имеет собственную сеть магазинов, эксклюзивные права на продажу брендов («Monge», «Petstages», «1 All Systems») и собственную торговую марку лакомств для домашних питомцев («Мнямс»). С одной стороны, развитие такой стратегии закономерно и позволяет предприятию эффективнее использовать имеющиеся ресурсы, с другой — такой подход сложен с точки зрения управления, т. к. содержит в себе конфликт интересов торговых марок в портфеле компании. Собственные торговые марки конкурируют за ресурсы с брендами, принятыми в ассортимент на правах эксклюзива, компания не заинтересована расширять ассортимент поставщиков в категориях, где есть собственные торговые марки, что ведет нарушению обязательств по освоению ассортиментной матрицы вендора. С другой стороны, розничная сеть, открытая преимущественно в Москве и Московской области, требует ассортимента, который не подходит для клиентов из удаленных от центра России регионов, что в условиях ограниченности ресурсов заставляет компанию выбирать, какому подразделению бизнеса отдать предпочтение.

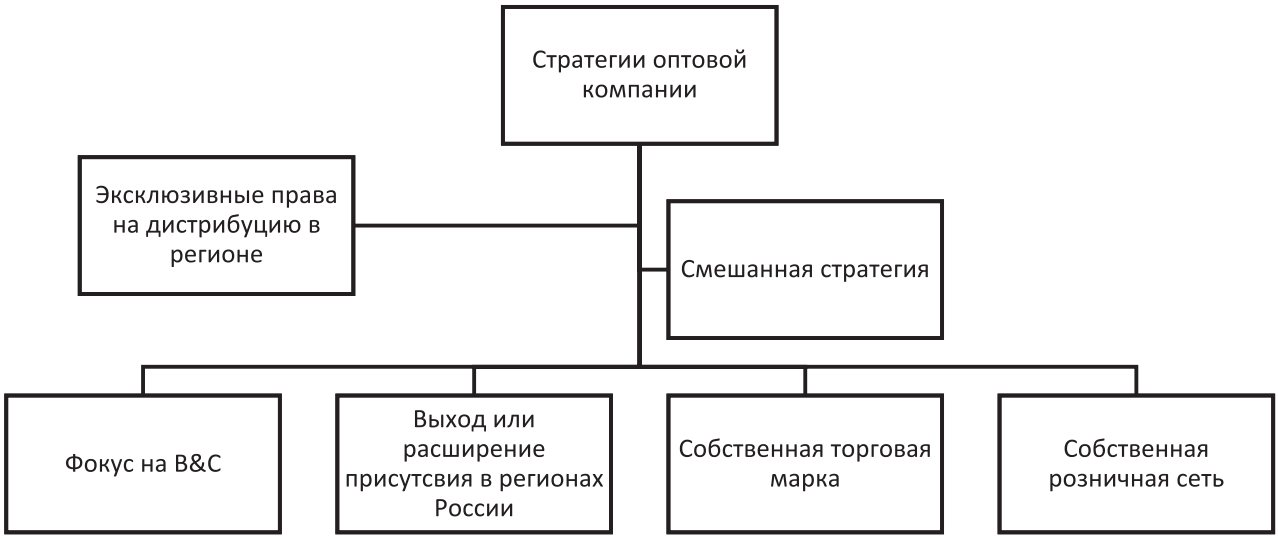


Рис. Стратегии управления российской оптовой компанией

На рисунке представлены основные направления развития стратегии оптовой компании. На практике планирование осуществляется в диапазоне от года и трех лет, более длинный период как правило прорабатывается только как общий вектор развития.

Выводы

Оптовые компании, как правило, созданные в период повышенного спроса на их продукцию в условиях насыщенного (или стремящегося к насыщению) рынка сталкиваются с необходимость не только повышения эффективности основных бизнес-процессов, но пересмотра стратегии управления как таковой. Этот шаг превращает оптовика в современный диверсифицированный бизнес, заставляя наращивать уровень компетенции, повышать эффективность бизнес-процессов, выполнять несвойственные ранее функции.

Компании, принимающие необходимость изменений, становятся лидерами отечественного рынка, другие — уходят, не справляясь с растущей конкуренцией. Конечно, изменения в условиях российского рынка — это непростой путь. Одна из основных сложностей, с которой сталкивается оптовая компания — это отсутствие опытных управленцев, способных грамотно осуществить реструктуризацию. Российский рынок нестабилен, что еще больше усложняет путь преобразований, тем не менее, это единственный возможный путь сохранения бизнеса в современных условиях.

РИСК

Библиографический список:

1. Kotler Ph. Will the 4th Industrial Revolution Kill Store-Based Retailing? [Электронный ресурс] // Themarketingjournal:[сайт]. URL: http://www.marketingjournal.org/will-the-4th-industrial-revolution-kill-store-based-retailing-philip-kotler/ (дата обращения: 03.08.2018).

2. Porter M.E. Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. -The free press, New York, 1998 — 397 с.

3. Michel Wedel, Jie Zhang, Fred Feinberg. Implementing retail category management: a model-based approach to setting optimal markups// Customers needs and solutions. 2015 — № 2.

4. Алексеев А.А. Маркетинговые принципы оптимизации глубины ассортимента продукции // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2001. — № 6 (36).

5. Андреев С.Н. Быховец С.Н. Методология построения подсистемы адаптивного управления товарным ассортиментом системы маркетинга производственного предприятия // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2006. — № 6 (66).

6. Афанасьев С.В. ABC — анализ: метод треугольника // Логистика сегодня. 2017. — № 01 (79).

7. Бузукова Е.А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC_ анализа и XYZ_анализа // Управление продажами. 2006. — № 03 (28).

8. Голубкова Е.Н., Сидорчук Р.Р. Маркетинговое управление товаром: учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2012. — 176 с.

9. Дмитриченко М.И., Зыбин О.С., Киятов А.Л. Управление ассортиментом товаров на торговых предприятиях современного формата // Технико-методологические проблемы сервиса. 2013. — № 4 (26).

10. Истомина А.А. Математические модели принятия решений в управлении ассортиментом и товарными запасами // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование 2017. — № 2 (54).

11. Катаев А.В. Администрирование товарной политики организации: методы оптимизации объёма запасов // Маркетинг розничной торговли. 2013. — № 4 (04).

12. Котлер Ф. Основы маркетинга Краткий курс Пер с англ — М.: Издательский дом «Вильямс», 2007 — 656 с.
13. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е изд./ Пер. с англ. под ред В.Б. Колчанова. — Спб.: Питер, 2014. — 720 с.
14. В России резко увеличились продажи кормов для домашних животных [Электронныйресурс]// rbc.ru:[сайт].URL:http://www.rbc.ru/business/02/02/2016/56af7aa39a7947432ab67cea(дата обращения 03.08.2018).
15. Управление ассортиментом: цели, стратегия, анализ [Электронный ресурс] // Журнал «Генеральный директор»: [сайт]. https: // www.gd.ru/articles/8627-upravlenie-assortimentom(дата обращения 06.08.2018).
16. Most popular breeds in USA [Электронный ресурс] // Сайт американского кинологического клуба: [сайт]https://www.akc.org/author/akc-staff/ (дата обращения 10.08.2018).
17. Как с течением времени менялись самые популярные породы собак в России [Электронный ресурс] // Журнал «Зооинформ» https://zooinform.ru/business/articles/kak-s-techeniem-vremeni-menyalis-samy-e-populyarny-e-porody-sobak-v-rossii/(дата обращения 08.10.2018).

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

Каждая книга серии — это дверь в сокровищницу духовной и экономической истории нашей страны

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

реклама

Стратегия и механизмы диверсификации в интегрированной компании на примере АО «Росэлектроника»

А.В. Брыкин,
д. э. н., профессор, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», директор по внешним коммуникациям, АО «Росэлектроника»,
Е.А. Лютова,
соискатель, Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)

Аннотация: в статье приведена декомпозиция стратегических целей развития корпорации на уровень интегрированных структур. Приведен анализ сильных и слабых сторон интегрированной компании в части функций продаж и маркетинга. Рассмотрены новые механизмы, инструменты диверсификации и привлечения инновационных проектов в сферу деятельности интегрированной компании.
Ключевые слова: стратегия, диверсификация, маркетинг, продажи, кооперация, вузы, фонды, инвестиционные партнеры.

Abstract: the article presents the decomposition of the Corporation's strategic development goals to the level of integrated structures. The analysis of strengths and weaknesses of the integrated company in terms of sales and marketing functions is given. New mechanisms of diversification and attraction of innovative projects in the sphere of activity of the integrated company are considered.
Keywords: strategy, diversification, marketing, sales, cooperation, universities, funds, investment partners.

Основной целью развития промышленности в России является развитие конкурентоспособных высокотехнологичных производств с высокой степенью добавленной стоимости и высоким уровнем инноваций, ориентированных, в том числе, на гражданские рынки сбыта. Учитывая состояние промышленности в начале 200-х, реализацию поставленной цели невозможно было осуществить без структурной перестройки промышленности путем укрупнения компаний, создания интегрированных структур холдингового типа. После осуществления первой части реформы назрело решение вопросов внутренней оптимизации и диверсификации имеющихся производств на выпуск гражданской продукции. Решение данных вопросов потребовало стратегически переосмыслить векторы развития созданных ранее интегрированных структур, задать новое целеполагание и выработать новые методы и инструменты.

В 2017 году Госкорпорация «Ростех» начала процесс объединения холдингов АО «Росэлектроника» и АО «Объединенная приборостроительная корпорация». В результате слияния активов формируется крупнейшая в России радиоэлектронная компания — разработчик и производитель систем связи и управления, техники РЭБ, ИТ- и телеком-оборудования, СВЧ-электроники, других видов высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения.

Важно отметить масштабы консолидации: в своем составе новая компания объединит около 170 предприятий и научных организаций с общей численностью работающих 75 тыс. человек и совокупной выручкой свыше 180 млрд рублей в год. Данный масштаб рождает массу синергетических эффектов и дает возможность построить компанию мирового уровня, способную конкурировать как на внутренних, так и на внешних рынках.

Как известно, Президент России поручил обеспечить увеличение доли высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения в общем объёме продукции, выпускаемой организациями ОПК, к 2020 году — не менее чем до 17%, к 2025 году — не менее 30%, к 2030 году — не менее 50%. Корпоративный центр в Стратегии развития Радиоэлектронного кластера ГК «Ростех» на горизонте 2025 года заложил еще более амбициозные цели: доля гражданской продукции — 60–70%, среднегодовой рост 22,4%, эффективность на уровне топ-25% мировых компаний (рис. 1).

В целях достижения успеха на крайне конкурентных гражданских рынках планируется реализовать комплекс организационных мероприятий, а именно:

- ♦ Развитие функции маркетинга и продаж (рис. 2).
- ♦ Внедрение механизмов открытых инноваций в целях отбора и акселерации коммерциализируемых высокотехнологичных проектов:
  - ◊ формирование и выстраивание компетенции экспертизы проектов;
  - ◊ формирование взаимодействия с вузами и институтами развития;
  - ◊ участие АО «Росэлектроника» в программах акселерации;
  - ◊ участие АО «Росэлектроника» в работе венчурных фондов.
- ♦ Анализ свободных производственных мощностей и их дозагрузка.
- ♦ Поиск и внедрение новых форм взаимодействия с малым и средним бизнесом (МСП).

Ключевой проблемой диверсификации предприятий ОПК является слабая способность опре-

деления перспективных платежеспособных ниш на гражданских рынках и привлечения ресурсов для вывода на них продуктов. Целью внедрения и развития механизмов открытых инноваций в объединенной компании является поиск идей, проектов и рынков для нового продукта, разработка прототипа, экономического обоснования проекта, выявление потенциальных заказчиков и привлечение инвестиций. Т. е. речь идет о способности формировать проектные команды или консорциумы, способные добиваться успеха на конкурентных рынках. Для этих целей на базе объединенной компании создан Координационный совет опорных вузов и институтов развития (далее КС), в задачи которого входит (рис. 3):

1. Обеспечение взаимодействия с научными школами и фондами для поиска перспективных проектов, комплементарных стратегии развития Компании.

2. Обеспечение взаимодействия с инвестирующими в перспективные проекты фондами.

3. Организация и проведение экспертизы и упаковки проектов.

4. Поиск, формирование проектных команд и консорциумов, способных реализовывать проекты на гражданском рынке.

5. Акселерация и фасилизация проектов в начальных стадиях реализации.

Среди участников в КС 22 опорных вуза компании, с которыми с 2012 года установилось устойчивое стратегическое взаимодействие, в том числе: Национальный исследовательский институт «Московский институт электронной техники»; Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана; Физический

Элементы Стратегии ГК	Стратегические цели ГК «Ростех»	Стратегические цели ОК[2]
Среднегодовой рост	■ 17% среднегодовой рост в рублях[1]	■ 22.7% среднегодовой рост выручки в рублях[1] до 1143 млрд руб. в 2025 г.
Рынки: от «железа» к «интеллекту»	■ Доля гражданской продукции 50% в 2025 г. ■ Рост доли экспорта	■ Доля гражданской продукции — 66% в 2025 г. ■ Акцент развития: телеком, системы и средства связи, АСУ и вычислительной техники, РЭР/ РЭБ, систем безопасности, ЭКБ, СВЧ и материалов
Операционная эффективность	■ Топ 50% мировых аналогов к 2020 ■ Топ 25% к 2025	■ Достижение операционной эффективности топ 50 мировых аналогов к 2020 и топ 25 к 2025 ■ Рентабельность по EBITDA 22% в 2025г. ■ Рентабельность по чистой прибыли 12% в 2025 г.
Партнерства	■ Привлечение «умного» капитала	■ Участие в реализации 5 комплексных проектов РЭК совместно с другими холдингами ■ Взаимодействие с фондами и финансовыми организациями для привлечения инвестиций ■ Создание партнерств и альянсов в целях разработки/ трансфера технологий, получения доступа к глобальным и региональным рынкам

Рис. 1. Стратегические цели компании

Элементы системы продаж	Текущее состояние	Целевое состояние
Стратегический маркетинг	■ Стратегический анализ рынков проведен только одной ХК в рамках одного направления	■ Выявление привлекательных рыночных ниш совместно со стратегией, GR, НИОКР ■ Определение подходов к развитию предложения (органический/неорганический рост)
Продуктовый менеджмент	■ Развитие и позиционирование брендов отсутствует ■ Нет системы сбора и обработки данных о конкурентном положении	■ Развитие продуктового предложения и позиционирование брендов по направлениям, включая ценовую политику ■ Определение целевых ориентиров по продажам ОК
Тактический маркетинг	■ Единое ценностное предложение клиентам ■ Нет стратега и продвижения продуктов ■ Нет сбора обратной связи о клиентах/ продуктах	■ Составление ценностных предложений по группам клиентов ■ Проведение маркетинговых кампаний и продвижение продукции ■ Информационная поддержка продаж ■ Анализ результативности маркетинговых кампаний
Продажи	■ Акцент на обслуживании текущих клиентов ■ Пассивная позиция при предложении новых продуктов	■ Эффективная система продаж, нацеленная на активный поиск новых клиентов, расширение сотрудничества с текущими клиентами, включая продажу сервисов ■ Предоставление экспертной поддержки при продажах ■ Развитие продаж крупных, долгосрочных проектов
Сопровождение продаж	■ Нет CRM-системы и единой системы сопровождения контрактов ■ Менеджеры по продажам выполняют административную работу ■ Не сформированы колл-центры ХК	■ Внедрение и поддержание CRM-системы с отслеживанием контрактов ■ Выделение сопровождения заказов за периметр функционала менеджеров по продажам ■ Организация работы колл-центра по принципу единого окна
Финансирование	■ Варианты специальных финансовых условий клиентам и поставщикам недостаточно развиты	■ Представление выгодных финансовых условий, в т.ч. через партнеров и гос. программы
ППО	■ Длительное время решения проблем клиента	■ Эффективная сеть послепродажного обслуживания с предоставлением базового сервиса и технической поддержки на местах

Рис. 2. Развитие функции маркетинга и продаж

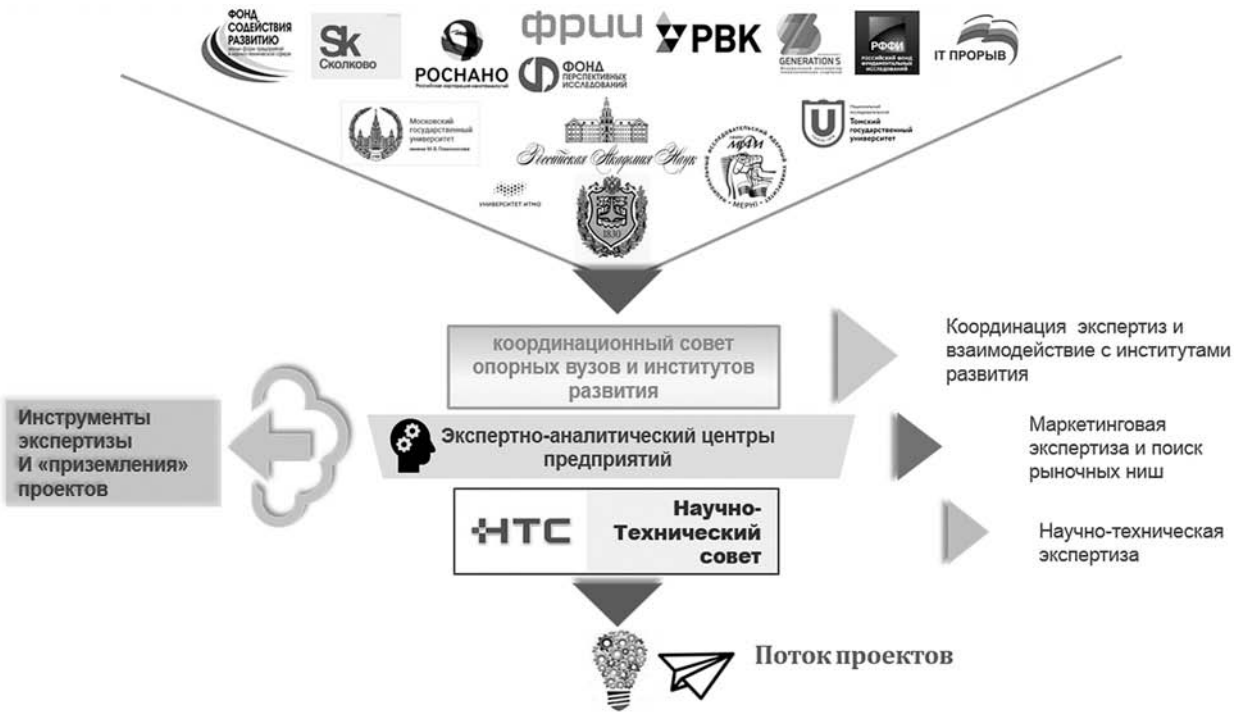


Рис. 3. Укрупненная структура координационного совета опорных вузов и институтов развития

факультет МГУ им. М.В. Ломоносова; Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» и другие. Также в совет входят представители ведущих Фондов, имеющие свои компетенции, экспертизу и ресурсы в рамках инновационной инфраструктуры России.

Инвестиционные партнеры в указанной модели КС выступают в роли финансовых институтов и фондов-акселераторов, способных, каждый в своих интересах, поддержать проекты на разных фазах их зрелости. На каждом из этапов проекта он может попасть в инвестиционную программу компании, а может отправится на следующую итерацию в статусе перспективного технологического партнера АО «Росэлектроника». В этом случае проект может развиваться на площадке одного из предприятий-партнеров, входящих в холдинг (модель технопарка) либо развиваться самостоятельно. И в том и в другом случае проекту с большей вероятностью могут быть предоставлены посевные и венчурные инвестиции через механизмы фондов-партнеров. При полной готовности проекта к рассмотрению на уровне объединенной компании, он подлежит экспертизе блока m&a (слияния и поглощения) для оценки корпоративных и финансовых действий. При необходимости дополнительную экспертизу проект проходит в Научно-техническом совете для поиска технологических и кооперационных синергетических эффектов внутри контура управления компании.

Таким образом, сформированная воронка по привлечению проектов будет насыщать предприятия холдинга новыми проектами и бизнесами, способными увеличить выручку на гражданских рынках.

В целях формирования воронки для новых проектов Координационный совет также работает с молодежными конкурсами, корпоративными и организуемыми совместно с Союзом машиностроителей России, а именно, «IT-Прорыв», «Радиоэлектроника будущего», «Я-стратег», «Фестиваль инноваций». Даже в случае неудачи проекта в модели взаимодействия в Координационном совете, его создатели — творческие научно-инженерные кадры могут быть приглашены для последующей работы в холдинг в рамках реализуемых внутренних инициатив.

Еще одним инструментом предлагается в контуре интегрированных компаний создать центры компетенций по диверсификации и работой с гражданскими рынками. Важной задачей центров компетенции, формирующихся на площадке ключевых организаций Холдинга, станет анализ свободных производственных мощностей, подлежащих конверсии, определение их конкурентоспособности. На основании указанного аудита будут приниматься решения по каждому объекту.

В целях уменьшения экономических издержек, связанных с сокращением государственного оборонного заказа и, как следствие, снижения уровня загрузки производств, АО «Росэлектроника» рассматривает возможности вовлечения малого и среднего бизнеса в производство гражданской продукции на высвобождающихся площадках и мощностях предприятий.

Первый вариант — это использование технологических возможностей предприятий для про-

изводства изделий по заказу частного бизнеса. Бизнес может размещать на отдельных предприятиях интегрированной структуры заказы на «элементы» или техпроцессы, для осуществления которых у частных предприятий нет необходимого оборудования и мощностей.

Второй вариант — использование оборудования предприятий в качестве центров коллективного пользования (технопарков). На их базе могут развиваться проекты-партнеры.

Третье интересное направление, которое пока в оборонно-промышленном комплексе слабо развито — инжиниринговые услуги, это оказание сервисных услуг другим компаниям, испытания, проектирование, опытно-конструкторские работы в интересах сторонних заказчиков также может быть организовано в центрах коллективного пользования на избыточных площадях индустриальных партнеров. Данное направление в действительности может быть значительной частью бизнеса для предприятий, у которых сильные развиты исследовательские инжиниринговые и технологические подразделения.

Выстраивание кооперации между предприятиями холдинга с гражданскими производителями создаст следующие преимущества: производственные мощности ОПК не будут простаивать, бизнесу не нужно будет вкладываться в покупку оборудования, со временем ОПК начнет подстраивать свою работу, разработки и технологии под требования гражданского рынка. Данному процессу может помочь распространения опыта формирования технопарков в г. Москва на другие регионы Российской Федерации. В этом случае льготы и субсидии региональных бюджетов серьезно ускорят и во многом облегчат вышеуказанные в статье преобразования.

Стоит заметить, что, несмотря на универсальность предложенных в статье методов и инструментов диверсификации интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса нашей страны, эти преобразования вряд ли смогут быть успешными без эффективной программы внутренних изменений на предприятиях. Одной воронки, привлечения и экспертизы проектов недостаточно. На уровне управляющих компаний интегрированных структур следует проводить существенные организационные изменения с выделением функций маркетинга, инжиниринга, продаж. Необходимо создавать проектные команды на предприятиях, вовлекать топменеджмент предприятий в процессы формирования центров компетенции, проектных офисов, технопарков, в механизмы и инструменты реализации проектной деятельности на предприятиях и в холдинге.

РИСК

Библиографический список:

1. Информационно-логистическая инфраструктура рынков товаров и услуг. Государственное регулирование, методы, технологии и инструменты. Монография. А.В. Брыкин, В.В. Голубовская, В.А. Шумаев / под общей редакцией А.В. Брыкина. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012. — 288 с.

2. Показатели выручки радиоэлектронного кластера ГК «Ростех» https://rostec.ru/news/radioelektronnyy-klaster-rostekha-uvelichil-vyruchku-ot-grazhdanskoy-produktsii-na-84/?sphrase_id=68166.

3. Ростех утвердил стратегию электронного кластера. Моделируем реализацию. Покровский И. Компоненты и технологии. 2017. — № 1 (186). — С. 16–17.

4. Стратегия развития радиоэлектронного кластера ГК «Ростех». http://cipr.ru/2017/01/23/rosteh-prinyal-strategiyu-elektronnog/

5. Инновации как основа стратегического развития Госкорпорации «Ростех» Чемезов С.В. Инновации. 2013. — № 12 (182). — С. 3–9.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Ж. Джарруж,
аспирант, кафедра индустрии гостеприимства, туризма и спорта, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Совершенствование административного менеджмента отеля путем внедрения международного стандарта качества ISO 9001

Аннотация: в статье обоснована необходимость внедрения новых подходов к административному менеджменту отечественных гостиниц на основе международного стандарта качества ISO 9001. Освещена методика интеграции системы управления качеством в систему административного менеджмента гостиницы согласно критериям ISO 9001. Определена система показателей оценки эффективности системы административного менеджмента гостиницы.
Ключевые слова: административный менеджмент, административное управление, гостиница, стандарт качества, эффективность.

Abstract: the article substantiates the need for implementing new approaches to administrative management of domestic hotels based on the international quality standard ISO 9001. We have shown the method of integration of quality management system in the administrative management system of the hotel according to ISO 9001 criteria. The system of indicators to measure the effectiveness of the hotel administrative management is defined in the article.
Keywords: administrative management, administration, hotel, standard quality, effectiveness.

Постановка проблемы.

По данным Росстата, по состоянию на 2017 год в стране зарегистрировано 9243 гостиницы и 4065 аналогичных средств размещения. Доходы от предоставления отелями своих услуг 2017 г. составили 15 112,1 млн руб., тогда как расходы — 16 389,4 млн руб.[11].

Превышение расходов над доходами связано с низким коэффициентом использования вместимости гостиниц как среди юридических лиц (0,23), так и среди физических лиц — предпринимателей (0,18) [11].

Одновременно получение Россией права на проведение Чемпионата мира по футболу-2018 в 12 разных городах даст возможность повысить уровень загрузки отелей. Но получить долгосрочный эффект от приема гостей вышеуказанных ивентов возможно только путем решения системных проблем в отечественном гостиничном бизнесе таких, как несоответствие цены качеству, несогласованность процессов обслуживания, отсутствие или слабость стратегического подхода к работе с микросредой и тому подобное.

Для этого нужно в корне менять принципы организации системы управления гостиницами и аналогичными средствами размещения, то есть совершенствовать административный менеджмент предприятия, который является основой управления организацией.

Административный менеджмент направлен на установление четко закрепленных принципов работы организации, то есть, по сути, формирования внутренних стандартов и правил. Для преодоления процесса совершенствования управления отелем стоит применить имеющиеся стандарты.

Однако отечественные специализированные государственные стандарты в сфере гостиничного бизнеса не уделяют достаточного внимания налаживанию системы управления, а сетевые отели России, которые используют стандарты, разработанные иностранными партнерами, не представляют значительной доли на отечественном гостиничном рынке.

Анализ последних исследований и публикаций

Роль административного менеджмента в налаживании эффективного управления организацией рассматривается в работах иностранных и отечественных ученых, таких как: Файоль А., Феррейра И. Дж., Герберт А., Райченко А.В. [2, 7, 10, 12], Герасимяк Н.В., Волынчук Ю.В., Миненко Н.А., Шарко А.Р., Велещук С.С. [1, 3, 5]. Файоль А. выделил административную деятельность организации, а также определил принципы административного управления, которые остаются актуальными и сейчас. Вебер М., Феррейра И.Ж. и Райченко А.В. исследовали предмет и особенности административного управления. Герасимяк Н.В., Волынчук Ю.В., Миненко Н.А. систематизировали имеющиеся подходы к применению административного менеджмента предприятия с учетом требовании рынка. Научные труды Подольчак Н.Ю. и Саламатова В. посвящены методологии оценки эффективности административного управления [6, 9].

Одновременно большинство ученых рассматривает проблематику административного менеджмента на примере крупных, преимущественно промышленных предприятий. Субъекты гостиничного бизнеса имеют свои различия, связанные с особенностями создания и потребления гостиничной услуги.

Применение технологии административного менеджмента отеля должно быть направлено на создание слаженного взаимодействия фронт- и бэк-офиса, на обеспечение непрерывности и согласованности человеческих, материальных, денежных и информационных потоков в системе управления.

Формализация процессов управления позволит их алгоритмизировать, уменьшить уровень субъективизма при обоснования оперативных и стратегических управленческих решении, ускорит процессы обслуживания и, таким образом, повысит качество работы отеля.

Формулирование целей статьи (постановка задач). Целью исследования является разработка методологии формирования административного менеджмента отеля на основе имеющихся универсальных норм управления — международного стандарта качества ISO 9001.

Объектом исследования выступает процесс административного управления отелем, а предметом являются технологии административного менеджмента, основанные на нормах и правилах, закрепленных в международных стандартах качества.

Изложение основного материала исследования

Организация системы управления гостиницей и аналогичным средством размещения освещена в работах Роглева Х.И., Мальской М.П., Пандяк И.Г., Ткаченко Т.Д., Мельниченко С.В. [8].

При этом если Роглев Х.И., Мальская М.П. и Пандяк И.Г. рассматривают основы организации гостиничного бизнеса, то Ткаченко Т.Д., Мельниченко С.В. сосредотачивают свое внимание на проблемах обеспечения администрации отеля качественного обслуживания.

В научных трудах указанных ученых рассматриваются вопросы проектирования структуры управления предприятием, требования к работникам гостиниц и аналогичных средств размещения, функциональные обязанности работников, но при этом не игнорируется процесс формирования системы административного менеджмента отеля, которая выступает как «комплекс относительно обособленных взаимосвязанных организационных элементов, которые через налаженную сквозную подсистему коммуникации и документооборота, утвержденную организационную структурную схему управления и штатное расписаниеобеспечивают достижение определенных целей, отвечающих миссии, и не вступают в противоречие с законами, принципами и методами управления» [9, с. 4]. Формирование этой системы должно производиться по определенному алгоритму, все процессы должны быть гармоничными и направленными на определенный результат.

Для реализации поставленной задачи рекомендуется использовать мировой опыт в построении эффективных систем управления, синтезированный в международном стандарте ISO 9001: «Системы менеджмента качества — требования» [4]. Из-за своей исключительности и универсальности применения на любом предприятии стандарт завоевал авторитет и популярность среди российских предприятий. Работая по стандартам ISO 9001, компания выгодно отличается на рынке, поскольку его применение позволяет:

- максимально эффективно удовлетворять потребности клиентов;
- эффективно использовать временные и денежные ресурсы;
- оперативно устранять ошибки;
- вывести мотивацию и привлечение персонала на новый уровень, способствуя совершенствованию внутренних процессов;
- повышать лояльность к компании со стороны властных структур, партнеров и клиентов;
- предоставлять товары и услуги лучшего качества. Главная задача, которая должна стоять перед администрацией отеля — не контролировать каждую операцию или единицу продукции, а создать условия, сводящие к минимуму ошибки в работе. Этот так называемый процессный подход был окончательно введен в версии стандарта 2008 г. И дальнейшее развитие получил в ISO 9001 2015. В новом документе роль базовой характеристики деятельности компании — результативности — существенно повышена.

Требования стандарта ISO 9001 носят общий характер и не предусматривают обеспечениеоднообразия структуры систем управления качеством или единообразия документации, так как применимы к деятельности любой организации независимо от типа, размера и предоставляемой услуги.

ISO 9001 не содержит дополнительных требовании к другим составляющим системы менеджмента (техника безопасности и охрана труда, экологический менеджмент, финансовый менеджмент), но позволяет организации интегрировать свою систему менеджмента качества в соответствии с требованиями общей системы менеджмента [5].

Обратим внимание, что основное преимущество наличия сертифицированной по ISO системы качества — полная прозрачность и точность управления всеми производственными и управленческими процессами, а также существенное сокращение неэффективных расходов. Но построение такой системы — достаточно сложный и затратный процесс, который окупает себя не сразу.

После прохождения независимой оценки и получения сертификата соответствия системы управления требованиям международного стандарта ISO 9001 предприятие тем самым гарантии-

рует своим клиентам наличие действующей системы управления качеством на предприятии.

Исходя из требования ISO 9001, можно сформировать основные требования к эффективной модели административного управления отелем (рис. 1).

Рис. 1. Основные требования к эффективной модели административного управления отелем согласно критериям ISO 9001

Административный менеджмент отеля становится действенным только в случае его непосредственной ориентации на получение качественного гостиничного продукта. Система управления качеством должна быть полностью интегрирована в систему административного управления.

Для этого администрации отеля нужно пройти определенные шаги, указанные на рис. 2.

Рис. 2. Этапы интеграции системы управления качеством в систему административного менеджмента отеля согласно критериям ISO 9001

Внедрение новой модели управления отелем следует начать с утверждения руководством программы мероприятии. Все мероприятия можно разбить по сферам применения, указанном ими в стандарте ISO 9001 (табл. 1).

Таблица 1

Направления внедрения новой модели административного управления гостиницей

Сфера применения	Направление мероприятий
Управление документацией	Разработка внутренних стандартов и специальных документов
Обязанности руководства	Становление клиентоориентированного управления на основе изучения рынка, регулярных коммуникации с клиентами
Планирование	Внедрение стратегического планирования, установление критериев эффективности
Ответственность, полномочия и коммуникации	Изменение организационной структуры путем внедрения должностей, связанных с управлением качеством
Управление персоналом	Повышение квалификации персонала, усиление его мотивации
Мониторинг	Изучение восприятия клиентами обслуживания в гостинице путем использования маркетинговых инструментов
Внутренний аудит	Внедрение системы регулярных проверок по утвержденному плану
Программа	Возможные меры по совершенствованию системы административного управления гостинице и в течение первого года

Из табл. 1 видно, что перед администрацией отеля иногда может стоять задача коренного изменения административного управления гостиницей. Поставленные задачи имеют стратегическую направленность и не могут быть достигнуты в краткосрочный период. Одновременно администрация отеля должна ежегодно достигать максимальных результатов. Вследствие этого предлагается один из вариантов программы мероприятия для типичной российской гостиницы, которую можно реализовать в течение одного года (табл. 2).

Из табл. 2. видно, что начинать следует с обновления организационной структуры предприятия, поскольку в программе мероприятий могут быть предусмотрены задачи, решение которых возложено на узкопрофильных специалистов, которых нужно включить в штатное расписание. Следующим шагом будет разработка основных документов, главным из которых является паспорт отеля и руководство по качеству. Паспорт отеля — внутренний гостиничный (корпоративный) стандарт, описание технических характеристик гостиницы на основе применяемого отраслевого стандартаклассификации гостиниц и сроков проведения ремонтно-восстановительных работ. В руководстве по качеству дается описание организации и процедур, используемых в системе качества для реализации разработанной политики со ссылкой на документированные процедуры. Методические рекомендации по разработке общего руководства качеством изложены в международном стандарте ISO 10013 «Методические указания по разработке Руководства по качеству». Во время документирования систем качества гостиничного комплекса с разветвлённойинфраструктурой и различными видами служб (службы номерного фонда, административной службой, рестораном т. д.), имеют существенные специфи-

ческие различия в своей деятельности, руководство по качеству разрабатывается в виде отдельных пособии по качеству для каждой из служб. В этих пособиях дается полное описание выполненных работ.

Таблица 2

Программа возможных мероприятий совершенствования системыадминистративного управления гостиницей в течение первого года

Название мероприятия	Ответственное лицо	Ориентировочный период реализации
Обновление организационной структуры предприятия, составление штатного расписания, разработка системы электронного документооборота гостиничного комплекса	владелец (руководство)	январь
Разработка основных документов в соответствии стребованиями ISO 9001: 2015 (паспорта отеля, Руководства по качеству, технического описания отеля)	руководители департаментов	январь-февраль
Разработка должностных инструкции	руководители департаментов	январь-февраль
Разработка системы внутреннего аудита	руководители департаментов	февраль-март
Определение требовании рынка, разработка рекламной кампании, мониторинг уровня удовлетворенности клиентов	директор маркетингового департамента	в течение года
Разработка критериев эффективности труда, положения об аттестации кадров	руководитель HR-департамента	январь-февраль
Аттестация кадров	руководитель HR-департамента	март-май
Повышение квалификации кадров	руководитель HR-департамента	сентябрь-листопад
Формирование корпоративной культуры	руководитель HR-департамента	в течение года
Пересмотр условий работы с поставщиками услуг	руководители департаментов	май-ноябрь

Дальнейшие шаги по усовершенствованию системы управления отелем должны учитывать финансовые возможности организации, поскольку расходы, направленные на повышение эффективности управления, не должны превышать желаемый экономический эффект. На основе исследования имеющихся методик оценки эффективности административного управления, с учетом специфики хозяйственной деятельности гостиниц и аналогичных средств размещения определены основные показатели, которые могут быть использованы для анализа действенностисуществующей и перепроектированной системы административного менеджмента отеля (табл. 3).

Указанная методика использует наиболее распространенные показатели, для определения которых нужно дополнительно разрабатывать новую систему сбора и обработки информации, что упрощает процесс оценки.

Таблица 3

Показатели социально-экономической оценки эффективности системы административного менеджмента отеля

Основные группы показателей	Подгруппы	Характеристика показателей
Общие	Экономические	Объем сбыта, рентабельность, часть рынка, скорость оборота капитала, ликвидность, дивиденды на одну акцию, платежеспособность, индекс качества услуг
	Социальные	Индекс мотивации персонала, расходы на социальные программы, текучесть кадров, затраты на развитие персонала
Локальные	Экономические	Расходы на принятие управленческих решений, скорость принятия управленческих решений, экономичность управляющей системы, уровень трудоемкости управленческих процедур, уровень формализации управленческих и организационных процедур и т. п.
	Социальные	Уровень соответствия принятия решений социальным нормам и корпоративной культуре предприятия, количество дисфункциональных конфликтов, доля привлеченных исполнителей к принятию управленческих решений и т. п.

Выводы. Таким образом, внедрение системы административного менеджмента с учетом международного стандарта ISO 9001 приводит к усилению степени формализации процессов управления отелем, направленное на всесторонний контроль процессов функционирования организации. Это должно привести к улучшению качества обслуживания клиентов и благодаря этому повысить привлекательность отечественных гостиниц для внутренних и иностранных туристов. Практической значимостью проведенного исследования является возможность использования предложенной методики внедрения стандарта ISO 9001 в системе административного менеджмента действующими предприятиями отельного бизнеса. Одновременно дальнейшее исследования требует конкретизации методики внедрения в зависимости от типа и размеров отеля или аналогичного способа размещения.

РИСК

Библиографический список:

1. Герасимяк Н.В. Административный менеджмент как одно из направлений современного менеджмента / Н.В. Герасимяк, Ю.В. Волынчук // Экономика и общество. — 2016. — No 4. — С. 127–131.

2. Герберт А. Административное поведение: исследование процессов принятия решений в организациях, выполняющих административные функции / А. Герберт Г. Саймон; пер. с англ.; изд. перераб. и доп. — М.: Артек, 2001. — 392 с.

3. Велещук С.С. Концептуальные подходы к определению функций и классификации методов административного менеджмента / С.С. Велещук // Эффективная экономика. — 2013. — № 4.
4. Гостиничный бизнес: теория и практика: [учебник] / М.П. Мальская, И. Пандяк; Второе изд., перераб. и доп. — М.: Центр учебной литературы, 2012. — 472 с.
5. Миненко Н.А. Современные подходы к построению эффективной системы административного управления предприятия / М.А. Миненко // Экономика и государство. — 2017. — № 12. — С. 4–7.
6. Подольчак Н.Ю. Социально-экономическая эффективность систем менеджмента предприятий / Н.Ю. Подольчак // Актуальные проблемы экономики. — 2013. — № 2 (140). — С. 47–56.
7. Райченко А.В. Административный менеджмент: [учебник] / А.В. Райченко. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 416 с.
8. Роглев Х.И. Основы гостиничного менеджмента / Х.И. Роглев. — М.: Кондор, 2015. — 408 с.
9. Саламатов В. Методика экспресс-оценки качества административного управления / У. Саламатов // М.: ИНФРА-М. — 2013. — № 10. — С. 18–22.
10. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль; рос. пер. — М.: Центр гуманитарных технологий, 2012 [электронный ресурс]. — Режим доступа: http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783.
11. Федеральная служба государственной статистики — http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=2332001.
12. Ferreira EJ Administrative management / EJ Ferreira, AW Erasmus, D. Groenewald. — 2nd ed. -Lansdowne [South Africa]: Juta Academic, 2009 [Electronic resource]. — Access mode: https://books.google.com/.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Анализ способов оценки эффективности консультационных услуг в сфере налогообложения

Н.В. Князева,
д. э. н., главный научный сотрудник ФБУ Российский федеральный центр судебной экспертизы при Минюсте России,

К.С. Павлова,
к. э. н., доцент, Самарский государственный экономический университет

Аннотация: в статье рассмотрены способы оценки эффективности услуг, способные влиять на результативность деятельности предприятий, оказывающие консультационные услуги в сфере налогообложения. Описаны качественные и количественные параметры эффективности и качества услуг, особое внимание уделено оценке сервисного окружения услуг и маркетинговым стратегиям оценки эффективности услуг, в частности матрице BCG и Матрице General Electric/McKinsey.
Ключевые слова: консультационные услуги, эффективность услуг, качество услуг, сервисное окружение услуг, модели портфельного анализа, Матрица BCG, Матрица General Electric/McKinsey.

Abstract: in the article methods of an estimation of efficiency of the services, capable to influence efficiency of activity of the enterprises, rendering consulting services in sphere of the taxation are considered. Qualitative and quantitative parameters of efficiency and quality of services are described, special attention is paid to assessing the service environment of services and marketing strategies for assessing the effectiveness of services, in particular the BCG matrix and the General Electric / McKinsey Matrix.
Keywords: consulting services, service efficiency, service quality, services service environment, portfolio analysis models, BCG Matrix, General Electric/McKinsey Matrix.

Вопрос грамотного ведения налогового учета в современных условиях экономики является важным инструментом контроля для коммерческих предприятий. Соблюдение норм законодательства РФ, ужесточение налогового администрирования со стороны государства, а также организация эффективного рабочего процесса с привлечением квалифицированных специалистов минимизирует возможность совершения налоговых правонарушений, риск ответственности за них, а также способствует выбору оптимальной учетной налоговой политики экономического субъекта и системы налогообложения с учетом отраслевых особенностей предприятия.

В этой связи особый интерес представляют консультационные услуги в сфере налогообложения. Во-первых, это возможность усовершенствовать налоговый учет для предприятия, сократить постоянные издержки, выявить сильные и слабые стороны применяемой налогоплательщиком индивидуальной налоговой политики при помощи внешней (выборочной или сплошной) проверки, которая проводиться независимым экспертом, обладающим профессиональными навыками и опытом. Одновременно консалтинг востребован в качестве профессиональной услуги, оказываемой налогоплательщику, в целях сопровождения налоговой проверки. Во-вторых, предприятия могут привлечь организацию, оказывающую консультационные услуги в сфере налогообложения, на условиях аутсорсинга, сократив материальные издержки, составляющие фонд оплаты труда, и стоимость содержания рабочих мест постоянных сотрудников.

По данным ежегодного исследования крупнейших консалтинговых групп и компаний, доля выручки налоговых и юридических консультаций в распределении выручки от общего количества консалтинговых услуг в 2017 году составила 7% (4, 930 млрд рублей), в 2016 г. — 8% (3,69 млрд рублей), по данным 2015 г. 12% (13,2 млрд рублей) [1]. Значения показателей, говорят о снижении доли услуг в области налогового и юридического консультирования в 2016 году, однако в 2017 году наблюдается тенденция роста. При сравнении темпов роста выручки в разрезе налогового и юридического консалтинга наблюдается увеличение показателей выручки у крупнейших представителей рынка в 2017 г. на 5% по отношению к 2016 г. В 2016 г. 2,77 млрд рублей составила выручка от налогового консалтинга. В 2015 году данный показатель был на уровне 7,39 млрд руб., т.е. на 8 % больше. Согласно исследованиям специалистов, в разрезе аудиторских предприятий консалтинговые услуги составили 37% по отношению к услугам обязательного аудита 63% в 2016 г., а в 2017 году значения такого сопоставления увеличились в пользу консалтинга и составили 43,6%, в то время как обязательный аудит составил 56,4% [2].

Актуальной проблемой современного рынка услуг в области налогообложения сегодня является стремление участников рынка конкурировать за счет повышения качества и эффективности оказываемых услуг.

Существует большое количество различных научных методик оценки эффективности услуг, но не все они отражают специфику определенной отрасли услуг и не учитывают новые форматы оказания услуг, а именно интенсивную информатизацию общества, разработку и внедрение бизнес-процессов.

По мнению Маяцкой И.Н. можно выделить 4 способа оценки эффективности услуг. Однако для консультационных услуг в сфере налогообложения целесообразно обособленно выделить оценку эффективности сервисного окружения [3]. Содержание каждого способа оценки эффективности раскрыта в таблице 1.

Приведенная в таблице 1 способы оценки эффективности носят комплексный характер, что позволяет подойти к оценке консультационных услуг как к системе и выработать наиболее существенные показатели и нормативные значения для повышения качества конечного продукта, эффективности деятельности консультационного предприятия, а также качества сервисного обслуживания клиентов.

Расчет качественных характеристик услуг происходит на основе сбора и анализа аналитического материала об удовлетворенности клиентов. В данном случае часто используются методы опросов и анкетирования.

Определение уровня качества услуг предполагает мониторинг большого перечня параметров, некоторые из них не поддаются количественному измерению.

К наиболее важным факторам оценки качества консультационных услуг организаций в сфере налогообложения можно отнести: уровень квалификации специалистов и наличие значительного опыта работы; широкий перечень оказываемых услуг; постоянно актуализируемую информационную базу; применение современных компьютерных программ; понимание специфики налогообложения различных отраслей; независимость мнения специалистов и соблюдение конфиденциальности; соотношение цены и качества услуг; значительный интеллектуальный капитал; оперативность; соблюдение договорных обязательств; индивидуальное отношение к клиентам [5].

Для оценки квалификации сотрудников необходимо проводить контрольные мероприятия, направленные на выявление их знаний и умений.

Таблица 1

Способы оценки эффективности консультационных услуг по налогообложению

№ п/п	Наименование способа оценки эффективности	Описание способа оценки эффективности консультационных услуг по налогообложению
1.	Оценка качества («контроль качества» или «обеспечение качества») (quality control или quality assurance)	Комплексная оценка результата оказанных услуг по налоговом консультированию исходя из трех основных критериев: — оценка исполнения услуги (основывается на соответствии профессиональным требованиям и соответствию принятым нормативам); — оценка материальной базы (оценка уровня квалификации специалистов; использование в работе актуальных источников получения информации и современного программного обеспечения) — оценка сервисного обслуживания клиента.
2.	Оценка экономичности (efficiency)	Данный показатель отражает расчет эффективности использования ресурсов. К основным показателям деятельности предприятий, оказывающие консультационные услуги в сфере налогообложения относятся: А) Показатели производительности труда: — Показатель выработки. Рассчитывается в стоимостном выражении, этот показатель отражает количество оказанных услуг в единицу рабочего времени на одного среднемесячного сотрудника за расчетный период. — Показатель трудоемкости. Рассчитывается в стоимостном выражении как отношение трудозатрат к объему оказанных услуг. Б) Показатель материалоемкости продукции. Рассчитывается как отношение суммы всех материальных затрат, которые включены в себестоимость продукции к общему объему оказанных услуг за расчетный период.
3.	Оценка действенности (effectiveness)	Эффективность услуг как оценка действенности подразумевает оценку непосредственно эффекта от произведенных действий, которые позволили в процессе оказания услуги решить поставленные задачи. Данный критерий часто невозможно оценить количественными показателями. Клиент способен оценить действенность услуги только после ее оказания. Он принимает решение насколько он удовлетворен проведенными действиями, используемыми в работе инструментами и методами. При определении эффекта клиент полагается на оценку качества оказанных услуг, прежде всего профессионализм и опыт персонала.
4.	Оценка результативности (efficacy)	Эффективность результативности определяется как получение желаемого результата в необходимом объеме оказания услуг, оказывающие влияние на уровень прибыльности и доходности организации. В данном случае для оценки подходят показатели рентабельности организации. К ним относятся: — Показатель рентабельности услуг. Рассчитывается как отношение прибыли организации к сумме затрат на производство и реализацию оказанных консультационных услуг за расчетный период. — Показатель рентабельности продаж. Рассчитывается как отношение чистой прибыли организации к средней величине чистых активов за расчетный период. При данной оценке эффективности для клиента важен непосредственно результат, его полезность, благодаря чему складывается основная потребительская ценность услуги консультанта.
5.	Оценка эффективности сервисного окружения	Параметры данной оценки основываются в основном на маркетинговом подходе к определению уровня эффективности деятельности предприятия и включают три основных направления [4]: — внешнее сервисное окружение. Наличие презентабельного офиса, деловая репутация и узнаваемость бренда компании на рынке, участие в профессиональных мероприятиях, рекламная кампания и т.д. — внутреннее сервисное окружение (сервисное окружение процесса). К основным критериям оценки относятся: доброжелательность и внимательность персонала; оперативность работ (предоставление информации персоналом, оформление документов для сотрудничества, исполнение обязательств в срок), удобная форма оплаты услуг, квалификация специалистов по работе с клиентами и т.д. — сервисное сопровождение услуг. Наличие дополнительных услуг: предоставление консультаций по смежным или иным вопросам налогообложения в течение выполнения работ или после оказания услуг; возможность решать вопросы удаленно; учет специфических особенностей клиента; индивидуальный подход при формировании этапов работ и их сроков; предоставление гарантий на услуги и соблюдение конфиденциальности.

Такие мероприятия могут быть разработаны и организованы внутри фирмы. Независимую оценку квалификации работников предприятия (или соискателей) осуществляют в специализированных центрах компетентными независимыми специалистами. В любом случае оценка профессионализма может включать в себя не только этап проверки знаний, но и выдача рекомендаций не прошедшим квалификационный экзамен. Работникам может быть рекомендовано прохождение обучения или повышение квалификации. Обучение работников может проводиться как до проведения контрольных мероприятий, так и после них. Очевидно, что второй вариант подразумевает упор на восстановлении пробелов в знаниях.

В деловом обороте в процессе консалтинга заключается договор оказания услуг в соответствии со статьями 779-783 ГК РФ. В договоре сторонами определяется содержание, объем, сроки, стоимость оказания услуги и порядок передачи ее результата.

Соблюдение времени ожидания и времени оказания услуги, расчет стоимости услуги, полнота оказания услуг, индивидуальные условия для клиентов — все эти критерии должны быть оговорены сторонами в договоре, что позволит снизить риски возникновения спорных ситуаций в случае недовольства клиентов. Детализация условий в договоре позволяет правильно распределить план выполняемых робот по этапам, соответственно точно рассчитать стоимость и сроки оказания услуг, оговорить количество необходимых для работы специалистов, форму оплаты и прочие необходимые условия. Средней и крупной консалтинговой компании в целях повышения эффективности сервисного обслуживания целесообразно выделить отдельного менеджера по работе с клиентами, главными должностными обязанностями которого стало бы заключение договоров с клиентами, распределение обязанностей специалистов по этапам работ, контроль их исполнения.

Расчетные показатели эффективности деятельности: показатели производительности труда, показатели рентабельности оцениваются исход из математических расчетов, основанных на экономических данных финансово-хозяйственной деятельности, в том числе данных бухгалтерского учета. Услуги имеют общее качество — очень низкое потребление материальных ресурсов.

Для расчета показателей эффективности деятельности компаний, оказывающих консультационные услуги, также могут быть применены и другие показатели. Например, расчет показателя инвестиций в основной капитал, который отражает наличие внешних или внутренних финансовых потоков на развитие деятельности. Коэффициент удержания клиентов отражает реальную картину эффективности работы с потребителями, их лояльное отношение к предприятию. Коэффициент привлечения новых клиентов отражает востребованность услуг компании на рыке, ее стабильность и конкурентоспособность.

Для определения необходимых критериев сервисного окружения для организации, оказывающей консультационные услуги, важным аспектом, является определение обобщенных потребностей целевой аудитории.

Эффективность бизнеса возможно оценить с помощь маркетинговых стратегий. В данном случае основным критерием будет привлекательность продукта услуг для конечного потребителя. Именно устойчивый спрос на услуги позволяет предприятию констатировать темпы прироста, прибыльность проекта и повысить конкурентные преимущества на рынке.

Обычно для оценки эффективности бизнеса предприятие прибегает к методикам стратегического маркетинга, а именно к портфельному анализу. Основной целью портфельного анализа служит определение эффективности использования инвестиций и собственных ресурсов предприятия для построения выгодной стратегии развития и продвижения, а также грамотного распределения ресурсов между внутренними структурами и отделами предприятия.

Наиболее распространенным методами портфельного анализа согласно мнению специалистов являются матричные методы.

Для построения матрицы чаще всего используются двумерные таблицы, где по каждой оси прописываются пограничные значения выбранных факторов исследования, при этом такие факторы не должны иметь функциональной зависимости друг от друга. Значения в квадратах формируются при пересечении пограничных данных факторов, соответственно при попадании таких значений в определенный квадрат разрабатываются конкретные стратегические рекомендации. К таким моделям относятся: матрица БКГ (BCG — Boston Consulting Group), матрица МКК (MCC — The Mission and Core Competencies matrix), матрица General Electric (GE)/McKinsey, матрица Shell / DPM (Direct Policy Matrix), Матрица Ансоффа (матрица товар — рынок), модель ADL/LC (Arthur D. Little). Все модели позволяют отследить место компании в отрасли, ее конкурентоспособность и эффективность на рынке.

Одной из самых известных моделей портфельного анализа эффективности работы предприятия является матрица БКГ, где рассмотрены два параметра: анализ относительной доля рынка и анализ темпов его роста (см. рисунок) [6]. Значения матрицы варьируются от 0 до 1, при этом для оси показателя доли рынка шкала чаще всего варьируется в обратном порядке от 1 до 0, хотя могут использоваться и прямое значение.

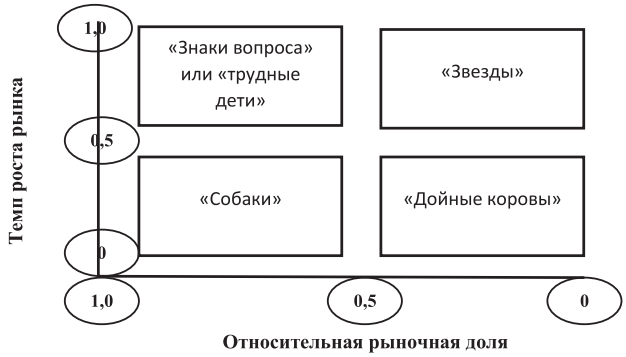


Рис. Матрица БКГ

Стоит отметить, что использование двух показателей эффективности компаний на рынке служит недостатком данной модели, так как в анализе, по мнению специалистов, отсутствуют социальные и экономические показатели организаций. Матрица General Electric (GE)/McKinsey в свою очередь отражает большее количество указанных факторов, таких как [7]:

1. Стратегия (strategy) — миссия организации, а именно ее цель, задачи и пути развития предприятия, планы и перспективы.

2. Структура (structure) — внутренняя иерархия предприятия, где отражены все подразделения и показано распределение подчиненности и управления.

3. Системы (systems): система инновационной деятельности; система анализа финансовых показателей; система мотиваций и поощрений сотрудников; система управления и анализа информацией; система контроля уровня удовлетворенности клиентов.

4. Состав работников (staff) — трудовые ресурсы предприятия, которые характеризуются по возрасту, по полу, по образованию, по наличию определенных навыков, умений и т. д.

5. Стиль (style) — подход руководителей и собственников предприятия к бизнесу и деловая репутация предприятия в целом.

6. Сумма навыков (skills) — уровень квалификации трудовых ресурсов; их опыт и профессионализм.

7. Совместные ценности (shared values) — поддержка сотрудниками целей и миссии организацией, командных подход к работе.

Матрица (GE)/McKinsey основывается на анализе внутренних показателей эффективности деятельности предприятий, однако не затрагивает внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность организации.

Применительно к рынку консультационных услуг, на наш взгляд, целесообразно учитывать, как внутренние, так внешние факторы, представленные в описанных моделях. Среди внешних факторов наиболее важным показателем является мнение конечного потребителя услуг.

Разработка собственного подхода или применение нескольких моделей одновременно способствует устранению субъективности суждения и точности результатов. Однако, повышаются затраты на обработку информации и время ее сбора. Точность результатов требует определенных навыков и опыта для аналитика, поэтому для оценки эффективности организации может быть привлечен сторонний специалист или организация.

Непрерывный сбор информации возможно распределить между сотрудниками организации. Например, экономические показатели формируются за счет бухгалтерской и финансовой отчетности, данные по сотрудникам фиксируются в кадровой службе организации, а менеджер по продажам непосредственно общается с клиентами и может уточнить информацию об их пожеланиях и недовольствах. В случае негативного впечатления потребителя услуг об организации, особое внимание следует уделять недовольным клиентам и их жалобам. Работа с проблемными вопросами, выяснение причин неудовлетворенности услугами и сервисом дают возможность не только анализировать спорные ситуации, но и устранять недоработки, привлекать клиентов к дальнейшему сотрудничеству, повышая их лояльность.

В заключении статьи следует отметить, что комплексный подход к оценке количественных и качественных показателей для предприятий, оказывающих консультационные услуги в сфере налогообложения, — это рациональный способ оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия и основа для принятия стратегических управленческих решений в целях совершенствования внутренних систем и формирования ценности услуг у клиентов, непрерывного мониторинга целесообразности представления различных видов услуг и внедрения новых.

РИСК

Библиографический список:

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Москва, 1997–2018. — Режим доступа: https://raexpert.ru/rankings/#r_551 (дата обращения: 08.08.2018).

2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]: официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Москва, 1997–2018. — Режим доступа: https://raexpert.ru/rankings/#r_385 (дата обращения: 08.08.2018).

3. Маяцкая И.Н. Эффективность и качество предоставляемых услуг в учреждениях социального обслуживания населения / И.Н. Маяцкая // Бизнес в законе. — 2012. — №2. — С.231–234

4. Коржова Г.А. Особенности формирования сервисного окружения медицинских услуг [Текст]: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / Г.А. Коржова. — Самара, 2009. — 192 с.

5. Чариков В.С. Актуальные направления контроля качества аудиторских услуг / В.С. Чариков, К.С. Павлова // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2015. — №2. — С. 57–58.

6. Платонова М.А. Портфельный анализ и выбор эффективных решений / М.А. Платонова, Ф.Ф. Юрлов // Вестник КрасГАУ. — 2014. — № 10. — С. 60–63.

7. Хажински А. Гуру менеджмента. Дорога к успеху // пер. с англ. Н. Габенов, Ю. Каптуревский / А. Хажински. — Санкт-Петербург: Питер, 2002. — 480 с.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Разработка алгоритма имитационной модели бизнес-процесса «поиск и выбор поставщика»

Е.А. Богданова,
к. т. н., доцент кафедры «Прикладная информатика», заместитель декана факультета заочного обучения, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Ю.А. Михаленко,
студент 4 курса кафедры цифровой экономики, Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики

Аннотация. В условиях непрерывного развития перед каждой организацией на первый план становится вопрос грамотного и эффективного управления предприятием, что представляет собой достаточно трудный и кропотливый процесс, требующий определенной компетентности в области рационального сочетания разнообразных методов управления. На сегодняшний день во многих крупных компаниях к обязательному этапу в принятии управленческих решений относят метод имитационного моделирования. В данной статье рассматривается процесс создания моделирующего алгоритма имитационной модели бизнес-процесса «поиск и выбор поставщика». Алгоритм моделирования представляет собой основу имитационной модели. Поэтому разработка алгоритма является существенным и тяжелым этапом. Благодаря алгоритму делается возможным и обеспечивается процесс моделирования.Разработка алгоритма нацелена на описание процесса формирования итоговой имитационной модели, что наглядно объясняет процедуру формирования алгоритма. Применение методов имитационного моделирования бизнес-процессов позволяет вырабатывать эффективные и верные управленческие решения.
Ключевые слова: алгоритм, модель, бизнес-процесс, моделирование, организация, закон распределения.

Abstract: the article deals with the process of creating an algorithm of business process simulation model "search and selection of a supplier". The development of the algorithm is aimed at describing the process of formation of the final simulation model, which clearly explains the procedure for the formation of the algorithm.
Keywords: algorithm, model, business process, modeling, organization, distribution law.

На сегодняшний день мировая практика показывает, что многие крупныепредприятиявсе чаще обращаются к методу имитационного моделирования различных специфических процессов при реализации своей деятельности. Так как руководство организации должно руководствоваться достоверной и полной информацией для выбора оптимального пути развития предприятия, расходуя, при этом, наименьшее количество ресурсов. Практическое применение методов моделирования различных бизнес-процессов позволяет вырабатывать экономически эффективные стратегии и тактически верные управленческие решения.

Таким образом метод имитационного моделирования можно охарактеризовать как эмпирический инструментальный метод анализа настоящей системы по ее имитационной модели, комбинирующий в себе особенности практического подхода и особые условия применения компьютерной техники.

В данной статье рассмотрим бизнес-процесс поиска и выбора поставщика с целью долгосрочного сотрудничества, который, в теории, удовлетворял бы всем потребностям некой организации. Этот процесс может быть применим к любому предприятию вне зависимости от ее сферы деятельности. При этом, анализируемый бизнес-процессподвержен влиянию большой совокупности случайных факторов, что делает егосложным с точки зрения формализации и моделирования.

Необходимо особо отметить, что на бизнес-процесс поиска и выбора поставщика оказывает влияние большое число случайных факторов. Важным этапом считается их формализация и строгое описание с помощью статистического имитационного моделирования для дальнейшей возможности принять в расчет влияние этих факторов на исследуемый бизнес-процесс.

Определим следующие случайные факторы:

1. Длительность поиска поставщика (непрерывная СВ).
2. Отсутствие подходящего поставщика (дискретная СВ).
3. Время поиска возможного поставщика (непрерывная СВ).
4. Отказ от поставщика (дискретная СВ).
5. Длительность получения информации от поставщика (непрерывная СВ).
6. Отказ от сотрудничества с поставщиком (дискретная СВ).
7. Длительность проверки тестового образца (непрерывная СВ).
8. Несоответствие качества тестового образца (дискретная СВ).
9. Длительность заключения договора (непрерывная СВ).

Перед тем как приступить к созданию имитационной моделислучайных факторов, определенных ранее, необходимым условием является определениезакона распределения, которому подчиняется каждая случайная величина бизнес-процесса. Этанеобходимость объясняется тем,

Таблица

Законы распределения случайных величин

Непрерывная случайная величина	Закон распределения	Параметр ЗР
СВ1 — Длительность поиска поставщика	Показательный ЗР	$\lambda = 4{,}13757$
СВ3 — Время поиска возможного поставщика	Показательный ЗР	$\lambda = 2{,}07133$
СВ5 — Длительность получения информации от поставщика	Нормальный ЗР	$\sigma = 0{,}51958$
СВ7 — Длительность проверки тестового образца	Нормальный ЗР	$\sigma = 0{,}70047$
СВ9 — Длительность заключения договора	Показательный ЗР	$\lambda = 4{,}81701$

что алгоритм моделирования основывается на законе распределения, которому соответствует случайная величина и он может варьироваться в зависимости от закона. Формирование алгоритма невозможно без предшествующей идентификации законов распределения выявленных величин. В анализируемом бизнес-процессе определим к какому закону распределения относятся непрерывные случайные величины, так как дискретные СВ при моделировании будут учитываться, но не разыгрываться. После проведения статистического исследования и определения законов распределения было выявлено, что исследуемые НСВ подчиняются двум законам распределения (см. таблицу).

Установив законы распределения НСВ процесса и оценки их параметров, переходят непосредственно к моделированию бизнес-процесса. Потому как от закона распределения НСВ зависит алгоритм моделирования, разыгрывание СВ может отличаться в зависимости от ЗР, что дальше будет рассмотрено более подробно.

Кроме указанных параметров случайных величин, для разработки полной имитационной модели процесса, аналогично необходимо установить детерминированные или определенные параметры модели. К ним относят период и шаг моделирования, отсутствие подходящего поставщика или возможностей у него, ненадлежащее качество сырья и т.д.

Алгоритм моделирования представляет собой основу имитационной модели. Поэтому разработка алгоритма является существенным и тяжелым этапом. Благодаря алгоритму делается возможным и обеспечивается процесс моделирования. Во время всего периода моделирования имитируется функционирование бизнес-процесса так же, как он протекает в действительности. Следует отметить, что алгоритм разделяет процесс моделирования на элементарные шаги, последовательность выполнения которых образовывает имитацию протекания бизнес-процесса. В данной статье построим алгоритм моделирования с постоянным шагом.

Обобщенный алгоритм представлен на рисунке 1. Он начинается с ввода исходных данных (блок 1): периода моделирования T = 1 год, шаг моделирования t = 1 день, отсутствий поставщика Nотс и возможностей у поставщика Nвозм, вероятность несоответствия стоимости и условий сотрудничества Nст, несоответствие качества продукции поставщика Nкач, а также параметров законов распределений СВ1 (длительность поиска поставщика), СВ3 (время поиска возможного поставщика), СВ5 (длительность получения информации от поставщика), СВ7 (длительность проверки тестового образца), СВ9 (длительность заключения договора).

В блоке 2 происходит объявление и обнуление необходимых переменных: шаг моделирования t, вероятности отсутствия поставщика Nотс, отсутствие возможностей у поставщика Nвозм, несоответствие стоимости услуг и условий сотрудничества Nст и несоответствие качества сырья у поставщика Nкач.

В блоке 3 моделирующего алгоритма происходит присвоение счетчику цикла значения, равного t + 1. Затем в блоке 4 проверяется условие t < T, так как моделируются значения случайной величины — количества операций поиска поставщика для 1 года. Если проверяемое условие не выполняется, происходит переход в конец алгоритма моделирования. Если же условие выполняется происходит переход к блоку 5 и начинается разыгрывание случайной величины СВ1, подчиняющейся показательному закону распределения.

Затем в блоке 6 проверяется условие: соответствует ли t обозначенным выше условиям. Если условие выполняется, то в блоке 7 разыгрывается следующая случайная величина — СВ3, в противном случае — в блоке 8 счетчик Nотс увеличивается на 1, и происходит возвращение к блоку 5.

После разыгрывания СВ3, в блоке 9 проверяется условие: соответствует ли t логистике и объему поставки рассматриваемой организации. Если соответствует, алгоритм моделирования переходит к блоку 10, где разыгрывается СВ5. Если t не подходит под критерии логистики и объему поставки, в блоке 11 к счетчику Nвозм прибавляется 1, и происходит возвращение к 5 блоку.

В блоке моделирующего алгоритма 12, после разыгрывания СВ5, t проверяется на соответствие предполагаемой стоимости услуг. Если t соответствует стоимости услуг, то происходит переход к блоку 13, где разыгрывается случайная величина СВ7. В случае несоответствия в блоке 14 к счетчику Nст прибавляется 1, и происходит возвращение к 5 блоку.

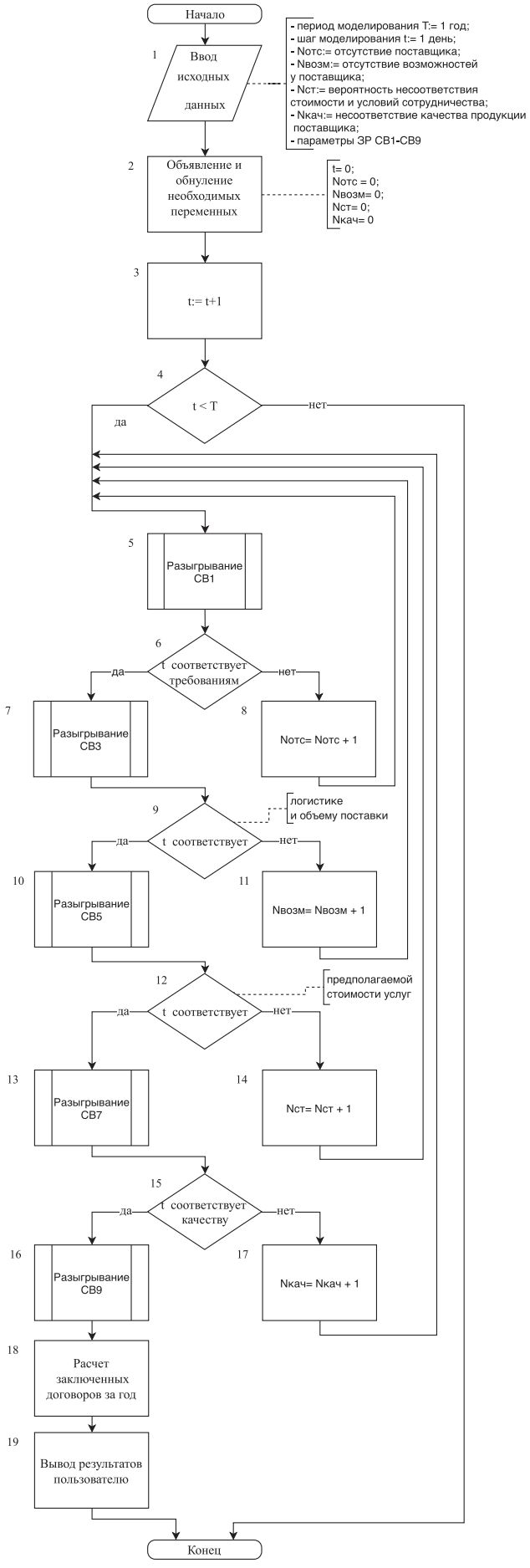


Рис. 1. Алгоритм моделирования

В блоке 15 t проверяется на соответствие надлежащему качеству. Если условие не выполняется в блоке 17 к счетчику Nкач также прибавляется 1, и происходит возвращение к 5 блоку. В противном случае — в блоке 16 происходит разыгрывание СВ9. В блоках 18 и 19 происходит расчет заключенных договоров за год и вывод конечных результатов пользователю.

После разработки алгоритма моделирования с постоянным шагом рассмотрим подробнее как в блоках 5 и 10 происходит разыгрывание СВ1 и СВ5, подчиняющихся показательному (экспоненциальному) и нормальному законам распределения соответственно.

На рисунке 2 представлен алгоритм разыгрывания случайной величины СВ1, распределенной по экспоненциальному закону.

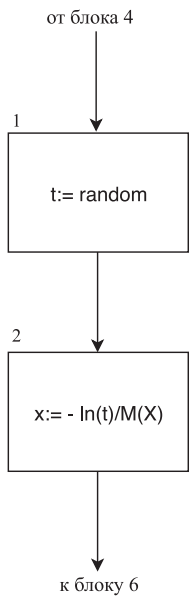


Рис. 2. Алгоритм разыгрывания СВ1 по показательному закону распределения

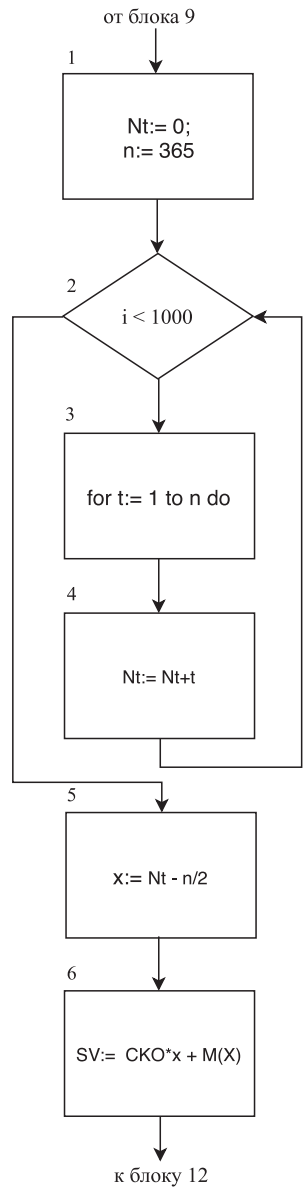


Рис. 3. Алгоритм разыгрывания С5 по нормальному закону распределения

На рисунке 3 представлен алгоритм разыгрывания случайной величины СВ5, распределенной по нормальному закону. На этом процесс создания алгоритма имитационной модели заканчивается.

Сегодня во всех экономических сферах жизнедеятельность предприятия не представляется возможной без проведения моделирования реальных объектов и динамики становлениябизнес-процессов и изучения их функционирования в всевозможных условиях. Поэтому уже сейчас важно внедрять средства моделирования в рабочий процесс для оптимизации и упрощения функционирования организации.

РИСК

Библиографический список:

1. Богданова Е.А., Димов Э.М., Маслов О.Н. и др. Управление временем в динамической имитационной модели // ИКТ. — 2008. — №4. — Т. 6. — С. 62–67.

2. Димов Э.М., Маслов О.Н., Трошин Ю.В. и др. Динамика разработки имитационной модели бизнес-процесса // Инфокоммуникационные технологии. — 2013. — №1. — Т.11. — С. 63–78.

3. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 512 с.: ил.

4. Яблочников Е.И., Молочник В.И., Фомина Ю.Н. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства: учеб. пособие. — СПб: СПбГУИТМО, 2008. — 152 с.

5. Димов Э.М., Маслов О.Н., Пчеляков С.Н. и др. Новые информационные технологии: подготовка кадров и обучение персонала. Часть 2. Имитационное моделирование и управление бизнес-процессами в инфокоммуникациях. – Самара: Изд. СамНЦ РАН, 2008. — 350 с.

6. Скрипник Д.В., Яхонтова И.М. Современные подходы к имитационному моделированию бизнес-процессов // Информационное общество: современное состояние и перспективы развития. 2017. — С. 83–85.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

Особенности оценки финансовой устойчивости высокотехнологичных компаний на примере ракетостроительной компании АО НПО «Энергомаш»

Д.В. Арефьев,
соискатель, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

Н.А. Хвецкович,
соискатель, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,

В.В. Соколянский,
к. м. н., доцент, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

Аннотация: рассмотрена методика оценки финансовой устойчивости высокотехнологичного предприятия, которая заключается в расчете показателей финансовой устойчивости, которые разделяются на две группы. В первую группу входят отдельные показатели операционной деятельности предприятия по таким направлениям, как финансовая зависимость, структура капитала и активов. Во вторую группу входят показатели наличия средств для финансирования запасов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, высокотехнологичная компания, обеспеченность запасов источниками финансирования, финансовая независимость, платежеспособность.

Abstract: the methodology for assessing the financial stability of a high-tech enterprise is considered, this methodology consists in calculating financial stability indicators, which are divided into two groups. The first group includes separate indicators of the company's operating activities in such areas as: financial dependence, capital structure and assets. The second group includes indicators of the availability of funds for financing stocks.

Keywords: financial stability, high-technology company, the availability of sources of funding, financial independence, solvency.

В статье авторами рассматривается методика расчета показателей финансовой устойчивости [12] для высокотехнологичных компаний на примере АО НПО «Энергомаш». Система показателей финансовой устойчивости включает в себя две части. К первой части можно отнести отдельные показатели операционной деятельности предприятия по таким направлениям, как: финансовая зависимость, структура капитала и активов, влияние активной и пассивной части капитала на структуру доходов предприятия. Вторая — это показатели модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}), суть которой состоит в определении наличия денежных средств, которыми можно покрыть как краткосрочные и долгосрочные обязательства, так и все необходимые платежи.

Актуальность настоящей работы заключается в том, что анализ системы показателей финансовой устойчивости компании дает стейкхолдерам представление о защищенности предприятия от внешних негативных воздействий, о степени независимости от кредиторов, а также о возможном риске банкротства.

В настоящее время опытом в анализе структуры капитала высокотехнологичных компаний и его компонентов располагают Соколянский В.В. и соавторы, что отражено в публикациях в № 4 журнала «Вопросы экономических наук» за 2015 г. [1], [2], № 4 журнала «Актуальные проблемы современной науки» за 2015 г. [3], а также Рыбиной Г.А., Соколянского В.В. и соавторов в № 6 журнала «Экономика и предпринимательство» за 2016 г. [5], [7]. Известны работы на эту тему Соколянского В.В. и соавторов в № 7 журнала «Экономика и предпринимательство» 2016 г. [9], [11], [10] и Князевой Е.В., Соколянского В.В. и соавторов в № 6 журнала «Экономика и предпринимательство» за 2016 г. [4], [6], [8].

Объектом исследования авторами выбрано одно из ведущих российских предприятий, специализирующееся на разработке и производстве ракетных двигателей, АО «НПО Энергомаш имени академика В.П. Глушко» (в дальнейшем АО НПО «Энергомаш»). Со времени основания, в 1929 году, специалисты «Энергомаша» разработали ракетные двигатели для ракет-носителей, доставивших в космос первый искусственный спутник Земли, первый в мире планетоход «Луноход-1», ракетные двигатели для космической программы советской многоразовой транспортной космической системы «Энергия-Буран». Двигатели, созданные в АО НПО «Энергомаш», используются практически на всех российских ракетных системах: «Союз», «Ангара», «Протон». По данным мировой статистики, одна из трех запущенных ракет стартует на двигателях производства анализируемой компании.

Вычисление показателей финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия состоит из двух этапов [12]: первый заключается в подсчете отдельных показателей операционной деятельности, а второй — в подсчете показателей денежных средств по модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}).

Для вычисления показателей финансовой устойчивости АО НПО «Энергомаш» в работе использованы данные финансовой отчетности компании за период 2010–2017 гг., сведенные в таблицу 1.

Как было указано выше, первый этап вычислений показателей финансовой устойчивости заключается в расчете отдельных показателей операционной деятельности:

1. Коэффициент финансового левериджа (R_{FL}), который показывает отношение заемного капитала предприятия к его собственному капиталу. Чем выше значение данного коэффициента, тем выше риск компании, связанный с усилением ее зависимости от внешних источников финансирования. R_{FL} рассчитывается следующим образом:

$$R_{FL} = \frac{LTD + STD}{E} \quad (1),$$

где LTD — долгосрочные обязательства;
STD — краткосрочные обязательства;
E — собственный капитал.

2. Коэффициент финансовой независимости ($R_{E\text{-}A}$), который показывает долю собственности владельцев компании в величине ее активов. Чем выше значение коэффициента финансовой независимости, тем ниже риски для кредиторов и тем проще компании получить благоприятные условия кредитования. $R_{E\text{-}A}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{E-A} = \frac{E}{A} \quad (2),$$

где E — собственный капитал;
A — активы.

3. Коэффициент финансовой устойчивости (R_{FS}), который показывает, какая часть активов финансируется из устойчивых источников. Формула для его расчета следующая:

$$R_{FS} = \frac{E + LTD}{A} \quad (3),$$

где E — собственный капитал;
LTD — долгосрочные обязательства;
A — активы.

4. Коэффициент финансовой зависимости ($R_{L\text{-}A}$), который является обратным к коэффициенту финансовой независимости и показывает долю заемных средств в общей сумме активов компании. Для его расчета применяют следующую формулу:

$$R_{L-A} = \frac{LTD + STD}{A}, \quad (4)$$

где LTD — долгосрочные обязательства;
STD — краткосрочные обязательства;
A — активы.

5. Коэффициент капитализации ($R_{LTD\text{-}E}$), которое показывает влияние долгосрочных заемных средств на собственный капитал компании. Чем меньше значение данного коэффициента, тем более стабильным является финансовое положение предприятия [14]. Для расчета $R_{LTD\text{-}E}$ применяют следующую формулу:

$$R_{LTD-E} = \frac{LTD}{E} \quad (5),$$

где LTD — долгосрочные обязательства;
E — собственный капитал.

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($R_{EWC\text{-}CA}$), показывающий, какая часть собственных оборотных средств финансируется за счет собственных средств. При значении данного коэффициента больше 1, ком-

Таблица 1

Финансовые показатели АО НПО «Энергомаш», млн руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Капитализация — C	2,3	2,6	17,8	25,3	25,5	28,9	29,7
Активы — TA	14,8	16,6	18,8	23,3	25,8	31,5	33,2
Оборотные активы — CA	3,4	4,5	6,7	5,3	3,6	2,7	2,8
Необоротные активы — FA	7,5	8,6	10,2	13,5	11,0	10,2	11,5
Материальные необоротные активы — SFA	5,9	6,0	7,7	8,1	8,2	9,3	10,4
Собственный капитал — E	2,4	2,1	3,6	5,5	6,8	8,4	9,0
Денежные средства и денежные эквиваленты на конец отчетного года — Cash & Cash Equivalents	1,3	2,4	2,2	3,2	3,0	4,3	4,5
Пассивы — TD	11,3	16,6	18,8	23,3	25,8	31,5	33,1
Долгосрочные обязательства — LTD	6,8	7,7	11,2	10,7	11,1	11,7	11,9
Краткосрочные обязательства — STD	5,9	6,6	3,8	7,1	7,8	11,3	11,6
Чистый долг — ND	12,7	14,4	14,9	17,6	16,0	18,7	19,2
Операционная прибыль до уплаты налогов и выплаты процентов — EBIT	-1,1	-1,9	0,2	-1,3	2,6	4,0	4,3
Налоговые выплаты — I	1,7	2,5	2,7	3,4	3,5	3,5	3,9
Заемные средства — D	4,3	4,5	5,4	4,6	0,3	0,3	0,6
Кредиторская задолженность — STL	3,7	4,5	3,3	3,0	5,2	11,0	13,8

Источник: составлено авторами по данным финансовой отчетности АО НПО «Энергомаш» [15]

пания полностью обеспечивает себя оборотными средствами. Чем меньше значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, тем неустойчивее финансовое положение компании [13]. Формула для его расчета следующая:

$$R_{EWC-CA} = \frac{E - FA}{CA} \quad (6),$$

где E — собственный капитал;
FA — внеоборотные активы;
CA — оборотные активы.

7. Индекс постоянных активов (R_{FA-E}), показывающий долю немобилизованных средств в собственных источниках. Для его расчета применяется следующая формула:

$$R_{FA-E} = \frac{FA}{E}. \quad (7),$$

где FA — внеоборотные активы;
E — собственный капитал.

8. Отношение материальных внеоборотных активов к собственному капиталу (R_{SFA-E}), которое показывает влияние на структуру собственного капитала материальных внеоборотных активов, т. е. средств производства предприятия, их станков, оборудования и т.д. R_{SFA-E} подсчитывается по следующей формуле:

$$R_{SFA-E} = \frac{SFA}{E} \quad (8),$$

где SFA — материальные внеоборотные активы;
E — собственный капитал.

9. Коэффициент краткосрочной задолженности (R_{CL}), показывающий долю краткосрочных обязательств предприятия в общей сумме внешних обязательств. Высокое значение коэффициента означает значительную зависимость организации от краткосрочных обязательств, что требует увеличения ликвидности активов для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости. Для расчета R_{CL} применяется следующее выражение:

$$R_{CL} = \frac{STD}{LTD + STD} \quad (9),$$

где LTD — долгосрочные обязательства;
STD — краткосрочные обязательства.

10. Коэффициент покрытия процентных выплат (R_{TIE}), который определяет отношение операционной прибыли до выплаты процентов и налогов к сумме выплачиваемых за этот период процентов. Известно что, чем больше значение данного коэффициента, тем выше платежеспособность компании. Важным моментом здесь является также то, что значение данного коэффициента не должно быть меньше 1 [14]. Рассчитывается он следующим образом:

$$R_{TIE} = \frac{EBIT}{I} \quad (10),$$

где EBIT — операционная прибыль до уплаты налогов и выплаты процентов;
I — проценты к уплате.

Авторы настоящей статьи получили значения показателей операционной деятельности за период 2011–2018 гг. (табл. 2.) и их динамику (табл. 3).

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о наличии некоторых проблем в обеспечении собственными оборотными средствами в 2011–2017 гг. Однако, вместе с тем, чтобы составить более полную картину о финансовом состоянии рассматриваемого предприятия, требуется проследить динамику изменения рассчитанных коэффициентов (табл. 3).

Как видно из табл. 3, основная часть показателей финансовой устойчивости компании АО НПО «Энергомаш» имеет положительную динамику, наблюдается снижение зависимости предприятия от внешних источников финансирования, однако эта зависимость по-прежнему критична. Также можно проследить несущественное

Таблица 2

Основные показатели финансовой устойчивости АО НПО «Энергомаш» за 2011–2017 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент финансового левериджа — RFL	5,29	6,81	4,17	3,24	2,78	2,74	2,61
Коэффициент финансовой независимости — RE-A	0,16	0,13	0,19	0,24	0,26	0,27	0,27
Коэффициент финансовой устойчивости — RFS	0,62	0,59	0,79	0,70	0,69	0,64	0,63
Коэффициент финансовой зависимости — RL-A	0,86	0,86	0,80	0,76	0,73	0,73	0,71
Коэффициент капитализации — RLTD-E	2,83	3,67	3,11	1,95	1,63	1,39	1,32
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — REWC-CA	-1,50	-1,44	-0,99	-1,51	-1,17	-0,67	-0,89
Индекс постоянных активов — RFA-E	3,13	4,10	2,83	2,45	1,62	1,21	1,28
Отношение материальных внеоборотных активов к собственному капиталу — RSFA-E	2,46	2,86	2,14	1,47	1,21	1,11	1,16
Коэффициент краткосрочной задолженности — RCL	0,46	0,46	0,25	0,40	0,41	0,49	0,49
Коэффициент покрытия процентных выплат — RTIE	-0,65	-0,76	0,07	-0,38	0,74	1,14	1,10

Источник: составлено авторами

Таблица 3

Динамика основных показатели финансовой устойчивости АО НПО «Энергомаш»

Показатель	Изменение		Темп роста, в %	
	По отношению к начальному периоду	По отношению к предыдущему периоду	По отношению к начальному периоду	По отношению к предыдущему периоду
Коэффициент финансового левериджа — R_{FL}	(2,681)	(0,127)	49,34	95,36
Коэффициент финансовой независимости — R_{E-A}	0,109	0,004	167,17	101,66
Коэффициент финансовой устойчивости — R_{FS}	0,008	(0,009)	101,27	98,66
Коэффициент финансовой зависимости — R_{L-A}	(0,150)	(0,022)	82,49	96,94
Долгосрочные обязательства к собственному капиталу — R_{LTD-E}	(1,511)	(0,071)	46,67	94,93
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — R_{EWC-CA}	0,607	(0,226)	59,52	133,93
Индекс постоянных активов — R_{FA-E}	(1,847)	0,063	40,89	105,23
Отношение материальных необоротных активов к собственному капиталу — R_{SFA-E}	(1,303)	0,048	47,01	104,37
Коэффициент краткосрочной задолженности — R_{CL}	0,029	0,002	106,25	100,47
Коэффициент покрытия процентных выплат — R_{TIE}	1,75	(0,04)	(170,4)	96,47

Источник: составлено авторами

снижение необходимости привлечения заемного капитала для формирования запасов компании.

Второй этап настоящего исследования заключается в подсчете показателей модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}), которые делятся на две группы:

1. Наличие денежных средств: наличие собственного оборотного капитала (EWC), чистого оборотного капитала (NWC) и величины основных источников финансирования запасов (NWC_{TOTAL}).

2. Излишек (недостаток) денежных средств: излишек (недостаток) собственного оборотного капитала, чистого оборотного капитала и величины основных источников финансирования запасов.

После проведенных расчетов, показатели группы излишков (недостатков) сравниваются с нулем, и на основании этого составляется таблица двоичных значений, согласно которой делается вывод о степени финансовой устойчивости предприятия [12].

Согласно модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}) вначале идет расчет собственного оборотного капитала (EWC):

$$EWC = E — FA \quad (10),$$

где E — собственный капитал;
FA — внеоборотные активы.

Далее происходит подсчет чистого оборотного капитала (NWC):

$$NWC = EWC + LTD \quad (11),$$

где EWC — собственный оборотный капитал;
LTD — долгосрочные обязательства.

Далее рассчитывается общая величина основных источников финансирования запасов (NWC_{TOTAL}):

$$NWC_{TOTAL} = NWC + STD \quad (12),$$

где NWC — чистый оборотный капитал;
STD — краткосрочные обязательства.

Впоследствии вычисляются показатели из группы излишков (недостатков) денежных средств:

1. Излишки (недостатки) собственного оборотного капитала (Δ EWC):

$$\Delta EWC = EWC — I_{nv} \quad (13),$$

где I_{nv} — налоговые выплаты.

2. Излишки (недостатки) чистого оборотного капитала (Δ NWC):

$$\Delta NWC = NWC — I_{nv} \quad (14),$$

где I_{nv} — налоговые выплаты.

3. Излишки (недостатки) основных источников финансирования запасов (ΔNWC_{TOTAL}):

$$\Delta NWC_{TOTAL} = NWC_{TOTAL} — I_{nv} \quad (15),$$

где I_{nv} — налоговые выплаты.

Результаты произведенных расчетов показателей модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}) представлены в таблице 4.

После формирования показателей денежных средств авторами были оценены значения из раздела излишки при помощи двоичной системы (табл. 5).

Используя модель (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}) и анализ основных показателей финансовой устойчивости, мы получаем более полное представление о степени финансовой устойчивости компании АО НПО «Энергомаш» (табл. 6):

Из таблицы 6 видно, что за период 2011–2017 гг. финансовое состояние АО НПО «Энергомаш» было неустойчивым в 2012 г. и 2014 г., что характеризуется нарушением нормальной платежеспособности и привлечением дополнительных источников финансирования. В остальное время компания обладала нормаль-

Таблица 4

Показатели модели (EWC, NWC, NWCTOTAL) для АО НПО «Энергомаш», млн руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наличие собственного оборотного капитала — EWC	-5,1	-6,5	-6,6	-8,0	-4,2	-1,8	-2,5
Наличие чистого оборотного капитала — NWC	1,7	1,2	4,6	2,7	6,9	9,9	9,4
Общая величина основных источников финансирования запасов — NWC_{TOTAL}	7,6	7,8	8,4	9,8	14,7	21,2	21,0
Излишек (недостаток) собственного оборотного капитала — ΔEWC	-6,8	-9,0	-9,3	-11,4	-7,7	-5,3	-6,4
Излишек (недостаток) чистого оборотного капитала — ΔNWC	0,0	-1,3	1,9	-0,7	3,4	6,4	5,5
Излишек (недостаток) величины основных источников финансирования запасов — ΔNWC_{TOTAL}	5,9	5,3	5,7	6,4	11,2	17,7	17,1

Источник: составлено авторами

Таблица 5

Матрица двоичных показателей по модели (EWC, NWC, NWC_{TOTAL}) АО НПО «Энергомаш»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Δ EWC Mod	0	0	0	0	0	0	0
Δ NWC Mod	1	0	1	0	1	1	1
ΔNWC_{TOTAL} Mod	1	1	1	1	1	1	1

Источник: составлено авторами

Таблица 6

Степень финансовой устойчивости АО НПО «Энергомаш»

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Тип финансовой устойчивости	Нормальная	Неустойчивое финансовое состояние	Нормальная	Неустойчивое финансовое состояние	Нормальная	Нормальная	Нормальная

Источник: составлено авторами

ной степенью финансовой устойчивости, это означает, что в эти промежутки времени рассматриваемое предприятие оптимально использовало все доступные источники финансирования и полностью покрывало запасы, обеспечивая свою постоянную платежеспособность. По всей видимости, наличие у АО НПО «Энергомаш» проблем, выявленных на первом этапе исследования, связано со спецификой финансовой деятельности аэрокосмических компаний. Финансовая устойчивость рассматриваемого предприятия во многом определяется тем, что его главным акционером является государство, что подразумевает также и то, что одним из источников финансирования АО НПО «Энергомаш» является государственный бюджет.

Так как финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансового состояния, производить ее оценку необходимо для того чтобы сформировать представление о стабильности деятельности предприятия. На финансовую устойчивость высокотехнологичных компаний влияют качество, состав и структура активов, сбалансированность активов и пассивов, что подразумевает обеспечение ликвидности баланса компании и эффективного финансирования предприятием своих активов. Также финансовая устойчивость зависит от сбалансированности денежных потоков, доходов и расходов компании, разница между которыми постоянно должна быть положительной.

Наличие финансовой зависимости между активами и обязательствами обусловливает необходимость рассматривать вопросы финансирования следующим образом: краткосрочные заемные источники предназначены для оборотных активов, а долгосрочные — для капитальных вложений, формирования долгосрочных финансовых вложений и финансирования неликвидных активов, при этом основным критерием является минимизация уровня финансовых рисков.

РИСК

Библиографический список:

1. Соколянский В.В., Булатов А.Б., Булатов Р.Б., Дудаев Б.В. Интеллектуальные транспортные системы в городской инфраструктуре // Вопросы экономических наук. 2015. — № 4 (74). — С. 75–81.

2. Соколянский В.В., Калашников Ю.П., Егоров В.Е., Егоров Н.Д. Архитектура современных интеллектуальных транспортных систем и пути ее внедрения в экономическую инфраструктуру городов (часть 1) // Вопросы экономических наук. 2015. — № 4 (74). — С. 82–89.

3. Соколянский В.В., Глушкин А.Н. Проблемы паркинга // Актуальные проблемы современной науки. 2015. — № 4 (83). — С. 192–193.

4. Уткин Д.А., Исаков А.С., Колышкин Л.М., Соколянский В.В., Князева Е.В. Сравнительный анализ эффективности деятельности предприятий ракетно-космической отрасли на примере компаний «Lockheed Martin», «The Boing Company» и «United Technologies» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 72–78.

5. Лоскутов Г.А., Смирнов И.Н., Соколянский В.В., Рыбина Г.А. Практическое применение методов оценки интеллектуального капитала ОАО НПО «Наука» и «Northrop Grumman Corporation» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 308–314.

6. Рунова М.И., Чулюков В.А., Соколянский В.В., Князева Е.В. Оссобености моделирования инновационной стратегии предприятия энергомашиностроения с использованием свойств логической кривой // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 320–323.

7. Хуциева С.И., Бородачев А.Ю., Соколянский В.В., Рыбина Г.А. Анализ динамики интелектуального капитала ОАО «Машиностроительный завод «Арсенал» и компании «Heico» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 480–484.

8. Соколянский В.В., Князева Е.В., Сирота К.К., Синяков Н.А. Оценка влияния интеллектуального капитала на потенциал роста компании на примере НПО «Наука» и «Aerojet Rocketdyne» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 498–500.

9. Тимофеева А.И., Цапурин А.О., Соколянский В.В. Исследование влияний инвестиций в интеллектуальный капитал на примере «Airbuss S.A.S.» и ПАО «Компания Сухой» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 6 (71). — С. 723–726.

10. Дворянкин Е.Н., Татаркин М.Е., Князева Е.В., Соколянский В.В. Сравнительный анализ динамики интеллектуального капитала ОАО РКК «Энергия» и «Aerojet Rocketdyne» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 7 (72). — С. 378–382.

11. Ципун А.В., Курнасов Д.В., Зафаров Р.Р., Соколянский В.В. Анализ стоимости интелектуальной собственности ОА ВПК «НПО Машиностроения» и «General Dynamics» // Экономика и предпринимательство. 2016. — № 7 (72). — С. 461–465.

12. Волнин В.А., Кузнецов Р.А. Настольная книга финансового аналитика. — Издательство Кнорус. 2016. — 410 с.

13. Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия. — Издательство Экзамен. 2010. — 160 с.

14. Жданов В.Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей. — Издательство Проспект. 2018. — 176 с.

15. Сайт «Московская биржа». Режим доступа: https://www.moex.com/; (Дата обращения: 16.05.2018).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

К.В. Рябченко,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Определение наиболее применимых при оценке реализуемости инвестиционного проекта финансовых показателей

Аннотация: рассмотрено использование финансовых коэффициентов оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта, основные шаги при построении финансовой модели оценки реализуемости. Представлены основные модули модели оценки реализуемости инвестиционного проекта. Обсуждается значимость финансовых коэффициентов, в частности показателей рентабельности для оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта. Определена роль ссудных процентов при оценке реализуемости.
Ключевые слова: финансовая реализуемость, чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности, измененная внутренняя норма доходности, коэффициент покрытия обслуживания долга.

Abstract: the use of financial indicators for assessing the financial feasibility of an investment project is considered, the main steps in the construction of a financial model for assessing the feasibility. The main modules of the model for assessing the feasibility of an investment project are presented. The importance of financial ratios, in particular, cost-effectiveness indicators for valuation the financial feasibility of an investment project, is discussed. The role of loan interest in the assessment of feasibility is defined. The role of the debt servicing ratio (DSCR) was assessed. The division of financial ratios into five categories.
Keywords: financial feasibility, net present value, internal rate of return, modified internal rate of return, debt service coverage ratio.

Существующие методики оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта не в полной мере объективно отражают сложившиеся на практике особенности определения реализуемости проекта.

Целью данной статьи является отражение примера построения модели оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта.

Существуют определенные ключевые шаги в построении финансовой модели:

1. Понимание ожидаемого использования модели и необходимых конечных результатов.
2. Сбор исторических данных для компании, индустрии, и главных конкурентов.
3. Понимание планов компании и разработка исчерпывающего набора прогнозов модели.
4. Построение модели и ее корректировка.
5. Улучшение модели на основе обратной связи.

Существуют следующие ключевые принципы разработки модели:

1. Модель должна быть простой.
2. Необходимо четкое представление о том, что должна показывать модель.
3. Необходимо отразить то, что необходимо для участников проекта.
4. Модель должна быть хорошо структурирована.
5. Необходимо выдерживать последовательность действий.
6. Должны использоваться единые входные данные по всему проекту.
7. Модель должна быть построена по модульному принципу [1].

Модульное понимание является существенным принципом, т. к. разбивка на меньшие и более простые компоненты помогает улучшить и легче протестировать модель.

Наличие ясной цели делает разработку и реализацию более конкретной, что приводит к улучшенной версии модели. Она должна быть прозрачной и понятной инвестору. Это должно также быть точно и надежно. таким образом, инвестор может доверять результатам и уверенно использовать ее в процессе принятия решений.

Модель оценки финансовой реализуемости строится из нескольких различных модулей, где каждый представляет различные функции модели. Существуют различные функции модулей. Один модуль может содержать информацию, где получена вводная информация от пользователя. Модули обрабатывают данные и показывают различные выходные данные, в зависимости от функции модуля. Строя модель из нескольких модулей, разработчик ориентируется на одном модуле и разграничивает его функции от других. Делая это, модель становится более эффективной, отлаженной и надежной. Модули также облегчают для пользователя понимание и использование, поскольку пользователь вводит информацию в вводный модуль и обрабатывает результаты из специального модуля.

Модуль исходных данных и прогнозов собирает всю необходимую информацию и предположения относительно проекта, которые необходимы для оценки финансовой реализуемости.

Вводные данные обычно включают информацию по получению доходов и связанных с этим расходов, капитальные затраты, операционные и затраты на обслуживание, финансовые требования, налоги и степени амортизации, минимальный привлекательный уровень доходности проекта и акции, выплаты дивидендов и другие предпосылки, связанные с финансами.

Исходные данные, необходимые для анализа, могут изменяться между инвестициями и отраслями промышленности. Поэтому модели реализации часто должны регулироваться по типу рассматриваемых инвестиций.

Модуль финансирования вычисляет финансовые требования для инвестиций. Вычисления основаны на данных по капитальным затратам и вариантах финансирования, которые доступны для проекта.

Требования финансирования основаны на капитальных затратах и оборотном капитале, который необходим для оплаты краткосрочных задолженностей и продолжительных операций. значения капитальных затрат взяты из модуля вводных и прогнозируемых данных, а оборотный капитал обнаружен при использовании оптимизации. Если строительный период превышает на операционный период, оборотный капитал иногда перекрывается с прибылью от операций, и поэтому становится отрицательным [2].

Так как займ — дорогой, оптимизация использует столько денежных средств, сколько возможно для покрытия оборотного капитала. Оптимизация используется, чтобы максимизировать чистую текущую стоимость, изменяя оборотный капитал, ограничивая счета наличных средств.

Финансирование требований в течение каждого года определяется результатами оптимизации. Финансирование проекта покрывается и оплачиваемыми акциями, и снижением кредитов. С точки зрения экономики, лучше одолжить столько средств, сколько необходимо для проекта, учитывая оплаченные акции. Заимствование больше, чем необходимо, приведет к более высоким расходам по выплате процентов. Также и излишки денежных средств не будут полезны в проекте, и конце будет их избыток на счетах проекта [3].

Владелец проекта должен решить какой уровень деталей должен быть включен в подсчеты займов. Это может быть рефинансирование возможностей и рефинансирование процентных ставок, доступны ли льготные периоды, и рассмотреть краткосрочное и долгосрочное финансирование. Нужно определить их для каждой ссуды отдельно.

Ссудные проценты вычисляются на основе капитальной суммы займов конца предыдущего года. Плата за управление займами должна быть включена в вычисления, согласно условиям, данным кредитором. Такие методы, как прямолинейный метод, балансовый метод снижения и метод единиц производства могут использоваться для уценки активов. В большинстве стран обесценивание и амортизация — то же самое, но в некоторых странах используется для нематериальных активов, например, в Соединенных Штатах. Хотя расходы на амортизацию — это не фактические потоки наличности, обесценивание оказывает важное влияние на потоки наличности, уменьшая налогооблагаемый доход и таким образом налоги [4].

Рассмотрение модели оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта невозможно без описания основных финансовых коэффициентов, используемых в модели.

Модифицированная внутренняя ставка доходности

Метод измененной внутренней нормы доходности (MIRR) практически идентичен методу Internal Rate of Return (IRR), за исключением того, что MIRR не предполагает, что все потоки денежных средств повторно инвестируют как в расчетах IRR, но вместо этого предполагает, что все потоки денежных средств повторно инвестируют по другой ставке, т. е. по внешней норме прибыли.

MIRR не получил то же внимание что Net Present Value (NPV) и IRR, и он нечасто используется для анализа финансовой реализуемости. Частично это можно объяснить отсутствием поддержки в академической среде, некоторые считают, что MIRR сложен для понимания и вычислений. MIRR сложен на практике потому, что пользователь обязан определять возвраты инвестиций, которые принимают во внимание риск инвестиций. Ставка реинвестирования подвержена рискам с учетом будущих инвестиций потоков денежных средств.

Для вычисления MIRR необходимо предпринять следующие шаги:

- вычислить текущую стоимость всех наличных оттоков, используя реинвестиционный уровень как учетную ставку;
- вычислить будущую стоимость всех наличных притоков, которые реинвестируются;
- привести к текущему моменту будущую стоимость денежных потоков.

Правило вычисления MIRR:

Если MIRR > затрат на капитал, проект принимается, если MIRR < затрат на капитал, проект отклоняется.

Финансовые коэффициенты

Один из способов проанализировать финансовую отчетность является использование финансовых коэффициентов. Анализируя серию финансовых коэффициентов, можно увидеть картину финансового состояния и работы предприятия. Финансовые коэффициенты могут использоваться, чтобы сравнить два предприятия в промышленности и сравнить существующие коэффициенты предприятия с прошлыми и ожидаемыми, которые покажут улучшение или ухудшение ситуации.

Финансовые коэффициенты могут быть разделены на пять категорий: коэффициенты ликвидности, коэффициенты управления активами, коэффициенты прибыльности, коэффициенты тенденции рынка и коэффициент управления задолженностью.

Коэффициент ликвидности.

Коэффициент ликвидности используется, чтобы определить, в состоянии ли предприятие погасить краткосрочные задолженности. Коэффициент показывает отношения между денежными средствами проекта и активами по отношению к его краткосрочным обязательствам.

Текущая ликвидность — коэффициент ликвидности, который показывает отношения между текущими активами и платежными обязательствами. Он показывает, будут ли они покрыты оборотным капиталом. Коэффициенты используются на практике, но имеют несколько недостатков: статичны, связаны с балансом.

Если предприятие имеет финансовое трудности и краткосрочные обязательства растут быстрее, чем оборотный капитал, текущая ликвидность падает. Как показывает опыт, приемлемая текущая ликвидность должна составлять 200%. Если он ниже 100%, то существованию предприятия под угрозой.

Другой коэффициент ликвидности, который подходит для анализа инвестиционных проектов — это коэффициент мгновенной ликвидности. Он часто используется, чтобы определить, как быстро компания в состоянии заплатить свои краткосрочные обязательства.

Коэффициенты прибыльности

Коэффициенты используются для измерения способности предприятия генерировать прибыль на основе своего дохода, расходов и долгосрочных обязательств. Они сравниваются с теми же самыми коэффициентами предыдущего года, или с коэффициентами компаний в той же самой отрасли.

Рентабельность инвестиций (ROI) — коэффициент прибыльности, помогает в измерении уровня задействованного капитала. Это — индикатор для инвестиционных решений и это сравнивается через различные отрасли промышленности.

Рентабельность собственного капитала (ROE) — коэффициент прибыльности, который измеряет уровень возврата средства акционерами. Чем выше коэффициент, тем более эффективное использование акций, и больше шансов для возврата своих средств инвесторами.

Рентабельность собственного капитала релевантна и служит хорошим показателем для инвестиций. Однако она не принимает во внимание заемные средства.

Коэффициент тенденций рынка

Коэффициент тенденций рынка связывает курс акций предприятия с доходом и бухгалтерской стоимостью за акцию. Коэффициент показывает прошлую работу предприятия и будущие перспективы. Внутренняя стоимость акций описывает отношения между акцией и капиталом. Коэффициент — это показатель того, какой стоимость акций может быть в будущем. Чем выше коэффициент, тем выше стоимость акций.

Коэффициент зависит от выплат дивидендов, начиная с более высокой нераспределенной прибыли, увеличивая совокупные акции, что приводит к более высокому значению коэффициента.

Коэффициенты долговой нагрузки

Коэффициенты долговой нагрузки используются, чтобы показать, как предприятие использует долговое финансирование, а также способность предприятия выполнить долговые обязательства. Коэффициенты долговой нагрузки, главным образом, используются кредиторами при определении уровня процентной ставки для определенных предприятий или отраслей промышленности. Коэффициент покрытия обслуживания долга (DSCR) устанавливается кредиторами, чтобы гарантировать, что у возможного заемщика будет достаточно средств для оплаты долга. Коэффициент сравнивает поток наличности, доступный для обслуживания долга и обслуживание долга в течение того же самого периода [5].

Чем выше DSCR, тем легче для предприятия оплатить долги.

Таким образом, в модели был рассмотрен пример модели для оценки финансовой реализуемости инвестиционного проекта по модульной структуре, а также основные финансовые коэффициенты, которые могут быть использованы в модели.

РИСК

Библиографический список:

1. Асланов Н.М., Садиг Р.И. Основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым сектором. 2011. — № 3. — С. 39–46.

2. Белозерская А.В. Факторы, влияющие на денежные потоки организации // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015. — № 12. — С. 68–71.

3. Беряков С.Н. Модель выбора инвестиционных проектов // Мир транспорта. 2014. — № 3. — С. 116–122.

4. Голикова А.С. Подходы к оценке финансовой реализуемости инвестиционного проекта // Экономика и банки. 2015. — № 1. — С. 3–9.

5. Деревицкая К.В., Лисичкина Н.В. Оценка финансовой реализуемости инвестиционного проекта // Экономическая среда. 2013. — № 4. С. 19–25.

Презентация «Доклада о торговле и развитии 2018» в Доме экономиста

26 сентября 2018 года, в единый день, в мировых столицах состоялась презентация «Доклада о торговле и развитии 2018» (Trade and Development Report 2018) ЮНКТАД. В Москве презентация Доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) прошла в Каминном зале Дома экономиста. Организаторами выступили: Информационный Центр ООН, Международный Союз экономистов и Вольное экономическое общество России.

Ежегодный Доклад ЮНКТАД — наиболее авторитетное издание этой международной организации. Тема Доклада текущего года: «Власть, платформы и иллюзия свободной торговли» (Power, Platforms and the Free Trade Delusion).

Открыла посвященную докладу дискуссию директор ВЭО России, вице-президент МСЭ **Маргарита Ратникова**. «Мы благодарим нашего стратегического партнера — Информационный центр ООН за то, что организация такого важного мероприятия была доверена именно Международному Союзу экономистов, имеющему Генеральный Консультативный статус Экономического и Социального совета ООН».

В этому году основное внимание в докладе о состоянии мировой экономической системы уделено не только глобальным экономическим показателям за прошедший год и будущим перспективам возникающих рисков, но и изменениям моделей торговли в эпоху гиперболизации, цифровой промышленной политики и планирования инфраструктуры.

С вступительным словом выступил директор Информационного центра ООН в Москве и модератор дискуссии **Владимир Кузнецов**. Он рассказал о работе организации ЮНКТАД и важности их деятельности. Владимир Валерьевич подчеркнул, что, за прошедшие после Второй мировой войны годы, стратегия, нормы и правила экономического развития, как на государственном и региональном, так и на международном уровнях, изменились. Он отметил не только полезность доклада с профессиональной точки зрения, но и живой слог в изложении, который выгодно отличает эту работу от сухих научных выкладок.

Презентацию доклада провел ведущий специалист по экономическим вопросам из женевской штаб-квартиры ЮНКТАД **Игорь Паунович**. Он поблагодарил Вольное экономическое общество России и Информцентр ООН за предоставленную возможность и подчеркнул, что современное общество особенно нуждается в экономическом просвещении, поэтому важность подобных

публичных выступлений трудно переоценить. После этого господин Паунович привел несколько ключевых тезисов из доклада ЮНКТАД.

В первую очередь о том, что, несмотря на сокращение общего уровня безработицы, уровень заработной платы растет крайне медленно. Во-вторых, эксперт отметил рост доходности, но низкий уровень инвестиций и тот факт, что значительных перемен, за прошедшие после кризиса 2008 года десять лет, не произошло. Более того, мировой долг вырос на 50% и составил 250 триллионов долларов. «Нас это очень беспокоит, — заявил Игорь Паунович. — Нужно, чтобы все понимали, что эти долги — частного сектора, а не государственные». Он подчеркнул, что в торговых войнах проиграли практически все. При этом, в странах с не развитой экономикой было отмечено существенное замедление роста ВВП, а крупные игроки остались в выигрыше благодаря международной торговле. Именно она, по словам эксперта, укрепляет сложившееся неравенство. В качестве примера он привел цифры по нескольким секторам экономики за период с 1995 по 2014 год. Так несмотря на существенное снижение темпов производства у большинства стран (-6,4% у России или -12,9% у Индии), Китай показал рост в 11,9%. Россия же смогла показать серьезный рост в сельском хозяйстве, опередив большинство конкурентов: 8,7%.

Далее докладчик перешел к проблемам нового времени. Паунович обратил особое внимание на тот факт, что пока развивающиеся страны все еще пытаются войти в цифровую экономику, ряд технологических суперкорпораций, таких как Facebook и Google уже переросли само понятие корпорации и вышел на совершенно иной уровень. Ключом к победе для «догоняющих» эксперт ЮНКТАД назвал заботу о потребителях и охрану персональных данных. «Нужны срочные изменения, — отметил Игорь Паунович. — Если в ближайшем будущем ничего не изменится, то развивающиеся страны рискуют проиграть суперкорпорациям».

Третья часть выступления была посвящена важности правильной инфраструктуры и необходимости срочных структурных изменений. В качестве яркого примера эксперт привел постоянные проблемы с электричеством в Южной Азии. «В этих странах практически невозможно работать без собственного генератора, иначе 25 дней в месяц ваше производство будет простаивать», — отметил Игорь Паунович. Именно поэтому, по его мнению, крайне важно грамотно планировать инфраструктурное развитие в зависимости от тех целей, которые ставятся.

В конце выступления, Игорь Паунович тезисно подвел итоги своего доклада:

1) Ситуация в мировой экономике все еще остается сложной;

2) Нынешние торговые войны — это симптомы бóльших проблем из-за невыученных после кризиса десятилетней давности уроков;

3) В нынешнем кризисе виноваты не только государства, но и крупные компании;

4) На данный момент развивающиеся страны не могут правильно распределить развитие инфраструктуры;

5) Нужен глобальный новый курс с несколькими важными составляющими. Во-первых, это инклюзивное экономическое возрождение всех стран. Во-вторых, изменения в налоговой политике и ограничения для капитализма. В-третьих, перераспределение: от капитала к труду, что должно сделать мир более справедливым.

Первым доклад ЮНКТАД прокомментировал член Координационного Совета Международного Союза экономистов, главный директор по финансовым исследованиям «Института энергетики и финансов», **Михаил Ершов**. В первую очередь, он отметил, что, несмотря на заявления о том, что финансовая система стала проще, безопаснее и честнее, банки стали еще больше из-за накачки государственными деньгами, теневой банковский бизнес вырос до $160 трлн, что в два раза больше мирового ВВП, внебиржевые деривативы превысили $500 трлн и бонусы для банкиров снова растут. Эксперт заметил, что в 23 странах, на которые приходится 25% мирового ВВП,

процентные ставки центральных банков установлены на уровне ниже 0% или равны 0%, однако, при этом, такие серьезные меры воздействия так и не вызвали ожидаемого положительного эффекта. Он процитировал «Братьев Карамазовых» Ф.М. Достоевского: «Я видел тень кучера, который тенью щетки чистил тень кареты». Более того, по словам Ершова, предпринятые меры даже увеличили периодичность провалов индекса S&P. Также он отметил факт масштабного выкупа собственных акций многими американскими компаниями, что привело к их росту и существенное Сокращение капитализации крупнейших банков. «Чем более перегрет рынок, тем больше может быть провал», — отметил Михаил Ершов.

Отдельно Михаил Владимирович остановился на поднятой главным докладчиком теме рисков цифровой экономики. «Цифровизация может существенно снизить эффективность денежно-кредитной политики, проводимой национальным центральным банком. Поскольку цифровые, крипто- и другие финансовые инновации, по сути, выводят из-под приоритетной компетенции центральных банков важные монетарные и расчетные сегменты, — отметил эксперт. — В результате снижается эффективность денежно-кредитной политики. Более того, снижается независимость такой политики». Он также отметил, что рост цифровизации расширяет возможности для трансляции внешних шоков на внутреннюю экономику. Подводя итог, Михаил Ершов подчеркнул, что сейчас необходимо разработать различные пути для совмещения внутренних целей и задач интеграции в глобальную экономику, а у стран должны появиться соответствующие инструменты для объединения этих задач.

Поблагодарил коллег за интересные выступления и открыл новую главу в дискуссии директор Института Латинской Америки РАН, член-корреспондент РАН, **Владимир Давыдов**. Он процитировал книгу Габриэля Гарсиа Маркеса «Сто лет одиночества»: «Мир был еще таким новым, что многие вещи не имели названия, и на них приходилось показывать пальцем» и подчеркнул, что наше время отличается еще и институциональной дестабилизацией. По словам Давыдова, миропорядок становится все менее правовым — в мире процветают правовой диктат и институциональное давление. И используют эти рычаги давления крупнейшие игроки рынка. Эксперт назвал сложившуюся ситуацию новым монополизмом и отметил, что, в случае нового кризиса, он будет еще сильнее прежних. Несмотря на множество затронутых проблем, завершая свое выступление, Владимир Давыдов попросил собравшихся обратить внимание на основную: «Главная цифра доклада — это то, что мировой теневой банковский оборот достиг 160 трлн Долларов. Это вдвое превышает совокупный валовый продукт в мире. Об этом нужно серьезно задуматься», — подчеркнул он.

На еще одну существенную проблему обратил внимание коллег заведующий отделом науки и инноваций ИМЭМО РАН **Иван Данилин**. По его словам, регуляторы по-прежнему не воспринимают возможные риски от суперкорпораций и даже провоцируют их. «Пока гром не грянет, мужики не имеют тенденции креститься», — так эксперт модернизировал известную русскую пословицу. Данилин подчеркнул, что для решения проблемы нужно принимать совместные решения, создавать новые институты глобального управления и существенно изменять уже имеющиеся.

Вице-президент ВЭО России, научный руководитель ЗАО Издательский дом «Экономическая газета» **Юрий Васильевич Якутин** поблагодарил коллег за яркую дискуссию и провел исторические параллели между кризисами разных лет. Якутин отметил, что вина за экономический кризис полностью лежит на англо-саксонской системе, которая эксплуатирует всю остальную мировую, используя доллар, как главный инструмент. При этом, по его словам, ни один российский банк даже на 1% не поучаствовал в колоссальных теневых оборотах, обозначенных в докладе.

— Мы еще не до конца преодолели последствия кризиса 2008-го года. Необходимо принимать срочные меры и искать новые пути развития, новый драйвер, который сможет быстро развиваться и «вытащит» остальные сектора даже в трудных условиях, — заявил директор Института торговой политики НИУ ВШЭ **Александр Данильцев**. — К сожалению, пока мы такой не нашли и это проблемы, с которыми мы будем сталкиваться в ближайшее время. Он также отметил, что в нынешних условиях мировой экономикой не может руководить одна страна, поэтому нужно развивать и совершенствовать соответствующие международные институты.

Согласился с коллегой и член Правления ВЭО России, президент Союза предпринимателей

и арендаторов России **Андрей Бунич**: «Кризис 2008-го года стал уникальным кризисом — кризисом сохранения богатства. Финансовый сектор тогда настолько оторвался от производства и вообще всех процессов в экономике, что стало невозможно оценить, что сколько стоит. Раньше система справлялась, однако, в этот раз, даже так называемая Great moderation system (система «великого спокойствия» — прим. ред.), существовавшая до 2008 года, ничем не смогла помочь». Он отметил, что денежно-кредитная политика теряет свою эффективность и ей на смену приходит цифровая экономика, которая напрямую воздействует на мировую экономику через монопольные платформы.

Внимательно выслушав всех экспертов, главный докладчик Игорь Паунович поблагодарил всех за обстоятельные замечания и предложения, которые он записал и пообещал тщательно проанализировать. Он подчеркнул, что подобные дискуссии крайне важны, потому что они могут реально помочь изменить сложившуюся ситуацию. «Нам нужно тщательно анализировать все, что происходит в мировой экономике, делая особый акцент на высокотехнологичных компаниях, — заявил Игорь Паунович. — Такие политики, как Дональд Трамп, левые партии, пробившиеся во власть в ряде стран, Брексит и прочие проблемы — это ответ на экономический кризис. И ситуация продолжает усугубляться. Если не решить стоящие перед нами проблемы, то нынешняя политическая система может не выдержать». Несмотря на сложность ситуации, эксперт заявил, что решение есть. Для создания лучшего будущего человечеству необходимо, помимо уже озвученных мер, создавать инклюзивное общество и значительно улучшать инфраструктуру.

Завершая обсуждение, модератор Владимир Кузнецов еще раз поблагодарил всех собравшихся за интересную дискуссию и призвал всех смотреть на будущее с большим оптимизмом, процитировав бессмертное произведение Михаила Булгакова: «Положение серьезное, но отнюдь не безнадежное».

В обсуждении также приняли участие член Комитета ВЭО России по работе с молодежью, заведующий кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета **Александр Карлик**, первый заместитель генерального директора АО ИД «Экономика и жизнь», ректор Академии менеджмента и бизнес-администрирования **Татьяна Козенкова**, член Правления ВЭО России, директор Института экономики РАН **Елена Ленчук**, член Правления ВЭО России, первый проректор Международного университета в Москве **Альгирдас Манюшис**, начальник отдела ООН и Группы двадцати Министерства экономического развития Российской Федерации **Ирина Медведева**, заместитель директора Информационного центра ООН в Москве **Владимир Павинский**, действительный член Сената ВЭО России, исполнительный директор Международного Союза экономистов и главный ученый секретарь, академик Международной Академии менеджмента **Владимир Раевский**.

Приводим полный текст обзора доклада.

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

ДОКЛАД о ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2018 год

ВЛАСТЬ, ПЛАТФОРМЫ И ИЛЛЮЗИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Примечание

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем документе не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их властей или относительно делимитации их границ.

Содержащийся в настоящем документе Обзор издается также в качестве части Доклада о торговле и развитии, 2018 год (UNCTAD/TDR/2018).

UNCTAD/TDR/2018 (Overview)

ОБЗОР

Технологические изменения оказывают сильное влияние на нашу повседневную жизнь. Инновационные цифровые технологии уже изменили то, каким образом мы зарабатываем, учимся, покупаем и развлекаемся. Будучи проявлением четвертой промышленной революции, в совокупности они приводят к изменениям в размещении производства и условиях работы. Однако в конечном счете будущее будет зависеть от усилий в социально-поли-

тической сфере, находящих отражение в правилах, нормах и стратегиях.

В этом смысле цифровая революция, к сожалению, совпала с эпохой неолиберализма. За последние четыре десятилетия в условиях финансовых махинаций, неограниченной власти корпораций и политики жесткой экономии система общественного договора, сформировавшаяся после Второй мировой войны, сменилась другим набором правил, норм и стратегий на государственном, региональном и международном уровнях. В результате появились возможности, позволявшие капиталу, будь то материальному или нематериальному, долгосрочному или краткосрочному, промышленному или финансовому, ускользать из-под надзора регулирующих инстанций, осваивать новые доходные области и ограничивать влияние директивных органов на методы ведения коммерческой деятельности.

В основе этого подхода лежало представление о взаимосвязанном мире цифровых технологий, свободном от искусственных барьеров для потоков информации, что привнесло ощущение технологической эйфории в убежденность относительно его неизбежности и неизменности. В результате этого процесс сбора и обработки информации превратился для крупного бизнеса в безудержную погоню за рентой.

Недавние события — начиная с финансового кризиса и последующего медленного оживления экономики и заканчивая получившими широкую огласку скандалами, связанными с фальшивыми новостями и нарушениями конфиденциальности данных, заставили директивные органы обратить внимание на неравенство и перекосы, порождаемые таким подходом. Правительства начали признавать необходимость восполнить пробелы в регулировании, наносящие вред обществу, создать более эффективные механизмы защиты для тех, на ком отрицательно сказывается технический прогресс, и инвестировать в обучение навыкам, необходимым для рабочей силы двадцать первого века. Однако пока об этом больше говорят, чем делают.

Несмотря на всю риторику, этот мир не дивен и не нов. До 1914 года эра глобализации также характеризовалась кардинальными техническими изменениями: появление телеграфной связи, железных дорог и пароходов способствовало сокращению времени и расстояний во всем мире; но в то же время это был мир неограниченной власти монополий, финансовых спекуляций, экономических подъемов и спадов и растущего неравенства. Марк Твен резко критиковал «позолоченный век» с его огромным до неприличия личным богатством, хронической политической коррупцией и массовой нищетой; и так же, как нынешние цифровые магнаты, тогдашние владельцы железнодорожных дорог умело манипулировали финансовыми инновациями, ценами и политическими связями, благодаря чему их прибыли стремительно росли, даже если их действия наносили ущерб конкурирующим компаниям и обществу в целом.

Во многом как и сегодня, в девятнадцатом веке новые технологии связи помогли капиталу перестроить мировую экономику. Многие эксперты с ностальгией описывают тогдашнюю ситуацию как эпоху «свободной торговли», приводя теорию Давида Рикардо о сравнительных преимуществах в обоснование предположения о том, что даже странам, отстающим в технологическом отношении, выгоднее специализироваться на том, что у них получается лучше всего, и открывать свои рынки для международной торговли. В данном случае использовалась удобная доктрина о взаимной выгоде применительно к миру, в котором господствовал принцип «победитель получает почти все». Она являлась неоспоримой истиной для сторонников глобализма, что побудило Джона Мейнарда Кейнса в своей «Общей теории» провести параллель со святой инквизицией.

Действительно, в конце девятнадцатого века регулирование международной торговли представляло собой нелепое сочетание колониальных методов управления на периферии и возраставших тарифов в набирающей силу центральной группе стран, причем зачастую, как, например, в Соединенных Штатах, тарифы были очень высокими. Однако, как и сегодня, разговоры о свободной торговле служили удобным прикрытием для беспрепятственного движения капитала и соответствующего комплекса норм и правил, призванного обеспечить бюджетную дисциплину и сократить затраты, связанные с осуществлением коммерческой деятельности (золотой стандарт, жесткое трудовое законодательство или требование о сбалансированности бюджетов).

В условиях растущего влияния финансового сектора и цифровых технологий, увеличивающихся диспропорций и усиливающихся факторов напряженности и противоречий современного процесса глобализации многосторонняя торговая система функционирует на пределе своих возможностей. Сразу напрашиваются неприятные параллели с ситуацией, существовавшей в 1930-е годы. Однако урок, который следует извлечь из межвоенного периода, заключается в том, что активное продвижение идей свободной торговли в условиях политики жесткой экономии и повсеместного недоверия к политикам не поможет сохранить целостность центра в разваливающейся системе. Одни лишь обещания не оставлять никого позади и одновременные воззвания к доброй воле корпораций и добродетелям сверхбогатых в лучшем случае представляют собой наивные призывы формирования более цивилизованного мира, а в худшем — намеренные попытки уйти от серьезного обсуждения реальных причин растущего неравенства, задолженности и незащищенности.

Возрождение своего рода мифа о национальной исключительности или бездействие в надежде на то, что на волне увлечения цифровыми технологиями проблемы разрешатся сами собой, не помогут найти выход из сложившейся ситуации. Для того чтобы цифровой век оправдал возлагаемые на него надежды, скорее всего необходимо безотлагательно пересмотреть функционирование многосторонней системы.

Неудивительно, что в отсутствие прогрессивного подхода и смелого руководства переходный период, как сказал бы Антонио Грамши, характеризуется пугающими признаками политических осложнений. Найти правильный подход непросто. В нынешней ситуации уместно вспомнить слова Мэри Шелли, которая 200 лет назад создала чудовищный образ Франкенштейна, нисколько не утра-

тившего своей силы вызывать у нас страх перед техническим прогрессом и восхищение им, о том, что «все начинается сегодня».

Тревожные признаки: куда движется мировая экономика?

Десять лет назад, в сентябре 2008 года, банк «Леман бразерс» объявил о своем банкротстве. Неожиданно возникла ситуация, когда было сложно разобраться, кто кому должен и что должен, кто рискнул слишком многим и не смог вернуть долги и кто пойдет ко дну следующим. Рынки межбанковского кредитования замерли, на Уолл Стрит началась паника, разорялись предприятия, причем не только в Соединенных Штатах, но и по всему миру, политики пытались найти решения, а экономическим экспертам оставалось только гадать, превращалось ли «Великое успокоение» в новую Великую депрессию.

Сегодня удивляет беспечность, царившая в преддверии кризиса. Но еще больше поражает то, как мало изменилось после него. Нас уверяют в том, что нынешняя финансовая система проще, безопаснее и справедливее. Тем не менее банки стали еще крупнее за счет государственных средств, использование непрозрачных финансовых инструментов снова стало нормой, масштабы теневой банковской деятельности возросли, по оценкам, до 160 трлн долл., что в два раза превышает размеры мировой экономики, стоимость внебиржевых деривативов превысила 500 трлн долл., и, что неудивительно, вновь хлынул поток бонусов для банкиров.

В результате государственной политики «количественного смягчения», способствовавшей выбросу на рынки триллионов долларов ликвидных средств, начали восстанавливаться фондовые рынки, наблюдаются крупномасштабные слияния компаний, а выкуп акций стал частью деловой стратегии менеджеров. В отличие от этого, на фоне мимолетных всплесков оптимизма и эпизодически возникающих разговоров о рисках спада реальный сектор экономики переживает трудные времена. Некоторые страны для увеличения доходов сделали ставку на фондовые рынки, а другие — на экспортные рынки, однако ни один из этих вариантов не обеспечил устойчивый экономический рост и оба привели к дальнейшему увеличению неравенства.

Наибольший ущерб, вероятно, был нанесен снижением доверия к системе. В этом отношении экономисты не могут найти оправданий, по крайней мере если они знакомы с трудами Адама Смита. Любая система, претендующая на функционирование по установленным правилам, со временем неизбежно будет подорвана, если возникают подозрения в махинациях. Ощущение того, что виновники кризиса не только избежали его последствий, но и извлекли из него выгоду, было постоянным источником недовольства с 2008 года, и сейчас это недоверие проникло в политические институты, объединяющие граждан, сообщества и страны на национальном, региональном и международном уровнях.

Парадокс глобализации двадцать первого века заключается в том, что, несмотря на бесконечные разговоры о ее гибкости, эффективности и состязательном характере, экономика развитых и развивающихся стран характеризуется все большей нестабильностью, замедлением темпов роста и усилением раздробленности. В условиях, когда растет неравенство, увеличивается задолженность, финансовые махинации вновь задают тон в экономике, а политические системы утратили доверие, что же еще может пойти не так?

В какой-то момент в прошлом году произошла смена тональности в оценках состояния мировой экономики. Ощущение одновременного экономического подъема в целом ряде различных стран, как в развивающихся, так и развитых, давало надежду на будущий рост. Оптимистические прогнозы относительно экономического оживления побудили центральные банки и директивные органы, занимающиеся разработкой макроэкономической политики, в развитых странах признать, что настало время пересмотреть политику «дешевых денег», проводившуюся в последние десять лет.

Этот оптимизм исчез весьма быстро. Согласно последним оценкам, экономический рост оказался ниже, чем прогнозировалось, и наблюдается некоторое замедление его темпов. В первом квартале 2018 года рост экономики в еврозоне, по оценкам, замедлился по сравнению с предыдущим кварталом, и в настоящее время его темпы являются самыми низкими с третьего квартала 2016 года; в Соединенных Штатах оценки темпов роста за первый квартал в годовом исчислении были пересмотрены в сторону понижения с 2,3% до 2%, что существенно ниже соответствующих показателей за предыдущие три квартала; тогда как в Японии экономический рост в первом квартале оказался отрицательным.

Развивающимся странам удалось добиться лучших показателей: в Китае и Индии показатели экономического роста в первом квартале 2018 года превзошли все ожидания, тогда как в Бразилии и Южной Африке рост не только не ускорился, но даже замедлился. Российская Федерация, как и многие другие экспортеры нефти, выиграла от повышения цен. Действительно, повышение цен в общем оказывает благоприятное влияние на регионы, экспортирующие сырье, хотя в последнее время там стали наблюдаться некоторые признаки замедления роста.

В целом темпы роста в регионах по-прежнему соответствуют прогнозам на этот год. Однако увеличилось число стран, испытывающих, как

представляется, своего рода финансовый стресс, и среднесрочные прогнозы пересматриваются в сторону понижения. Уже сейчас, когда все настойчивее звучат призывы к возвращению денежно-кредитной политики в традиционное русло, ряду развивающихся стран сложно противостоять смене тенденций в потоках капитала, обесцениванию валюты и вызванной этими процессами нестабильности.

Основным поводом для беспокойства служит сохраняющаяся сильная зависимость медленного экономического роста от увеличивающегося долга в условиях меняющихся макроэкономических тенденций. Общий объем задолженности в мире вырос с 142 трлн долл. десять лет назад до почти 250 трлн долл. к началу 2018 года, что в три раза превышает объем мировых доходов. По последним оценкам ЮНКТАД, соотношение мировой задолженности к ВВП в настоящее время почти на треть выше, чем в 2008 году.

Размер долга частного сектора резко увеличился, особенно в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах, чья доля в совокупном объеме задолженности в мире выросла с 7% в 2007 году до 26% в 2017 году, при этом соотношение объема кредитов, предоставленных нефинансовым корпорациям, к ВВП в странах с формирующейся рыночной экономикой возросло с 56% в 2008 году до 105% в 2017 году.

Уязвимость экономики проявляется в международных потоках капитала, которые стали более нестабильными, а в группе стран с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся стран с конца 2014 года наблюдается отток капитала, причем наиболее значительным он был во втором квартале 2018 года.

Совершенно очевидно, что рынки стали нестабильными, как только центральные банки в развитых странах объявили о своем намерении ужесточить денежно-кредитную политику. В результате мировая экономика оказалась перед дилеммой: отказ от проводившейся ранее либеральной денежно-кредитной политики при отсутствии компенсирующих мер бюджетно-финансовой политики может остановить начавшееся вялое оживление мировой экономики, однако если этого не сделать, то со временем возрастут основные факторы риска, вызывая дальнейшее усиление неопределенности и нестабильности.

Более того, ужесточение денежно-кредитной политики, сейчас или в будущем, может иметь тяжелые последствия из-за появления различного рода финансовых пузырей на рынке активов, в то время как риск распространения проблем одного региона или сегмента на всю мировую экономику сейчас, вероятно, велик как никогда. Одним из проявлений этого служит синхронная динамика фондовых рынков во всем мире. Хотя цены на недвижимость в разных странах характеризовались менее однородными тенденциями, они вновь начали повышаться после нескольких лет снижения или стагнации, последовавших за Великой рецессией.

Дешевая ликвидность, появившаяся на рынках развитых стран, привела к перегреву рынков активов как в этих странах, так и в развивающихся, поскольку инвесторы стали прибегать к различным формам операций керри-трейд. Нахлынувшая волна ликвидности оказала заметное влияние на фондовые рынки, поскольку стоимость активов достигла уровней, не оправданных с точки зрения потенциальных доходов. Это привело к полному разрыву связи между ценами на активы и реальными экономическими факторами. В отсутствие сопутствующей бюджетно-финансовой политики денежно-кредитные меры не привели к устойчивому оживлению реального сектора экономики. В то время как цены на активы резко возросли до неоправданно высокого уровня, номинальная заработная плата повысилась в гораздо меньшей степени, а во многих странах осталась на прежнем уровне. В результате неравенство в доходах увеличилось еще больше, из-за чего сложилась ситуация, когда вялый спрос домохозяйств мог стимулироваться только за счет новых долговых пузырей.

В то же время увеличение долга не привело к расширению финансирования новых инвестиций. В развитых странах норма инвестиций снизилась в среднем с 23% в 2008 году до 21% в 2017 году. Даже в странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах соотношение инвестиций к ВВП в 2017 году составило 32,3%, что лишь незначительно выше уровня 30,4%, достигнутого в кризисном 2008 году, причем в некоторых более крупных странах было отмечено снижение данного показателя за этот период.

Принципиальная дилемма осложняется другими «известными неизвестными» факторами: неопределенностью динамики цен на нефть, зависящей, среди прочего, от изменения геополитической обстановки, и возможным ходом и последствиями торговых войн, к которым может привести нынешняя демонстрация силы со стороны Соединенных Штатов и их основных торговых партнеров. В прошлом году торговля вновь начала набирать обороты после нескольких лет весьма вялого роста, и эта тенденция, вероятно, сохранится и в этом году, однако дальнейшие перспективы представляются совершенно неясными.

Без устойчивого увеличения мирового спроса торговля вряд ли сможет стать самостоятельной движущей силой мирового экономического роста. Вместе с тем резкое повышение тарифов и муссирование вопроса о торговой войне еще больше ослабят фундамент мировой экономики. Поскольку тарифы направлены прежде всего на перераспределение дохода между несколькими

сторонами, оценить их влияние не так просто, как предполагают некоторые более пессимистически настроенные эксперты, занимающиеся вопросами торговли. Тем не менее они почти наверняка не принесут желательных результатов в плане сокращения отрицательного сальдо по счету текущих операций в Соединенных Штатах, приведут к усилению неопределенности в случае принятия ответных мер и косвенно серьезно отразятся на некоторых развивающихся странах, увеличивая и без того нарастающее из-за финансовой нестабильности напряжение.

Однако это нельзя считать началом распада «послевоенного либерального порядка». Этот порядок разрушался на протяжении последних 30 лет в результате повышения мобильности капитала, отказа от политики полной занятости, неизменного снижения доли труда в распределении доходов, сокращения расходов на социальные нужды и переплетения корпоративной и политической власти. Одним из проявлений несбалансированного гиперглобализованного мира являются торговые войны.

Не является источником проблем и возрождение стран с формирующейся рыночной экономикой. Намерение Китая реализовать свое право на развитие было встречено с обеспокоенностью или даже враждебностью во многих западных странах, несмотря на то, что такая политика составляла часть типичных экономических стратегий, которые эти страны сами использовали в процессе своего развития. В действительности, успешный опыт Китая отражает именно те идеи, которые стремились продвигать участники Гаванской конференции 1947 года, пытаясь создать международную торговую организацию. Расхождения в тогдашних и нынешних дискуссиях позволяют получить представление о том, насколько существующий многосторонний порядок отличается от первоначальных замыслов.

Извращенный дух монополии

Как отмечалось в прошлогоднем *Докладе о торговле и развитии*, усиление концентрации рынков и рост сверхприбылей стали обычным явлением во многих отраслях и странах, при этом погоня за рентой превалирует в верхнем сегменте корпоративной «пищевой цепочки». Эти тенденции неизбежно выходят за рамки национальных границ.

Сфера международной торговли всегда была вотчиной крупных компаний. Тем не менее в течение нескольких десятилетий после окончания второй мировой войны рынки оставались конкурентными: на них появлялись новые игроки, а противовес в виде института переговоров об урегулировании трудовых отношений наряду с действенным государственным регулированием ограничивал власть и влияние больших корпораций. Многие из этих сдерживающих факторов утратили свою силу в эпоху гиперглобализации как раз в то время, когда открылся доступ на новые рынки.

Вызванное этим расширение торговли было тесно связано с распространением глобальных производственно-сбытовых цепочек (ГПСЦ), контролируемых ведущими компаниями, базирующимися в основном в развитых странах. Распространение ГПСЦ позволило большему числу развивающихся стран участвовать в международном разделении труда и стать одним из звеньев этих цепочек за счет имевшихся у них больших резервов неквалифицированной рабочей силы. В перспективе благодаря модернизации и сопутствующим эффектам эти зарождающиеся производства должны были помочь этим странам быстро встать на путь устойчивого и инклюзивного роста с учетом их сравнительных преимуществ. Но все оказалось не так просто.

Используя всемирную базу данных «затраты–выпуск», можно оценить изменения в распределении между странами добавленной стоимости в объеме выпущенной продукции. В доле, приходящейся на отечественную промышленность, можно выделить стоимость, добавленную управленческой деятельностью, маркетингом, исследованиями и разработками, изготовлением (или производством как таковым), с долей капитала в остатке. В 2000–2014 годах доля отечественного компонента в общей добавленной стоимости, а также доля трудового дохода национальной рабочей силы в ней снизились в большинстве стран, за исключением Китая, который сильно выделялся на общем фоне. Тенденции, характеризующие динамику отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся на капитал, не столь однозначны: его доля существенно увеличилась в Соединенных Штатах, в меньшей степени в Мексике и сократилась в Бразилии и Китае. Однако на удельный вес капитала в добавленной стоимости влияет трансфертное ценообразование и связанная с этим практика, в результате чего прибыль, приносимая капиталом, заявляется в странах с низким уровнем налогообложения, а не в стране, где она возникла.

Доля отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся непосредственно на производство, сократилась во всех странах, за исключением Канады и Китая (в котором этот показатель возрос до 30% в 2014 году). Картина в отношении стоимости, добавленной управленческой и маркетинговой деятельностью, неоднозначная, а доля отечественного компонента в совокупной добавленной стоимости, приходящейся на исследования и разработки, увеличилась в большинстве развитых стран, в особенности в Японии. Было отмечено также увеличение его доли (с относительно низких уровней) в ряде развивающихся стран, в частности в Бразилии,

Индонезии, Китае, Мексике, Республике Корея и Китайской провинции Тайвань. Тем не менее самый высокий удельный вес отечественного компонента в добавленной стоимости, приходящейся на исследования и разработки, по-прежнему наблюдается в развитых странах.

Одним из важных факторов, определяющих такие тенденции в отношении распределения добавленной стоимости, стало усиление переговорных позиций корпораций, отчасти вследствие чрезвычайно высокой концентрации экспортных рынков. Последние данные на уровне компаний об экспорте товаров, исключая нефть, свидетельствуют о том, что в 2014 году на 1% ведущих компаний из ограниченного числа компаний-экспортеров приходилось в среднем 57% экспорта страны. Таким образом, в распределении экспорта наблюдается весьма заметный перекос в пользу крупнейших фирм. В верхнем сегменте распределения концентрация еще сильнее, а в условиях гиперглобализациии она еще больше увеличилась. После мирового финансового кризиса на первую пятерку из числа крупнейших фирм-экспортеров в среднем приходилось 30% совокупного экспорта страны, а на первую десятку — 42%. Такая концентрация сама по себе усилила процесс постепенного размывания социальной и политической ответственности крупных корпораций перед собственным национальным обществом и трудящимися во всем мире.

В развивающихся странах негативное воздействие международной торговли, приводящее к усилению неравенства, является также результатом распространения специальных режимов торговли продукцией из перерабатываемых импортируемых компонентов и зон экспортного производства, которые побуждают ведущие компании, контролирующие ГПСЦ, организовывать недорогостоящие и низкопроизводительные сборочные производства, приносящие лишь ограниченные выгоды для экономики в целом. Неоднозначные результаты политики по поощрению торговли продукцией такого давальческого производства во многих случаях отражают стратегии транснациональных корпораций по присвоению добавленной стоимости, производимой в рамках ГПСЦ, которые они выстраивают по своему усмотрению, продавая перерабатывающим предприятиям в развивающихся странах промежуточную продукцию с большой добавленной стоимостью и компонентом защищенной интеллектуальной собственности по высоким ценам, в результате чего на фактическое производство в этих странах приходится лишь незначительная часть стоимости экспортируемой готовой продукции.

В связи с этим возникают вопросы относительно того, оправдаются ли большие надежды, возлагаемые развивающимися странами на сопутствующий эффект от торговли перерабатываемой продукцией, поскольку до тех пор пока эти страны не смогут увеличить долю в прибыли, создаваемой ГПСЦ, и инвестировать ее в производственные мощности и инфраструктуру, маловероятно, что непосредственная польза с точки зрения производства и занятости, получаемая от участия в ГПСЦ, приведет к динамичному скачку в развитии.

Исключительно успешный опыт Китая в использовании ГПСЦ основывался в основном на возможностях этой страны добиваться пространства для маневра в политике, с тем чтобы активно использовать торговлю посредством целенаправленной промышленной и иной политики в целях повышения доли добавленной стоимости, создаваемой отечественным производством, в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. Другим фактором успеха стала способность китайских властей развивать независимые механизмы финансирования и получать контроль над иностранными активами, что в настоящее время воспринимается развитыми странами как угроза их деловым интересам. Впрочем, воспользоваться этими инструментами в других странах оказывается очень непросто.

В условиях происходящего роста концентрации экспортных рынков крупные фирмы расширили свои возможности для извлечения ренты от новых и более нематериальных барьеров для конкуренции, что находит отражение в усилении защиты прав интеллектуальной собственности, а также в использовании национальных норм и положений в целях перемещения прибыли и оптимизации налогов. Связанное с этим увеличение доходов от монополий от использования прав интеллектуальной собственности, а также сокращение относительных издержек налогообложения крупных компаний ведет к созданию неравных условий. Эмпирические модели, построенные при подготовке настоящего *Доклада*, свидетельствуют о том, что рост прибыльности ведущих транснациональных корпораций, взятых в качестве репрезентативной группы очень крупных компаний, господствующих в международной торговле и финансах, вместе с усиливающейся концентрацией рынков выступают в качестве главных факторов снижения глобальной доли трудового дохода, что усугубляет неравномерность распределения личных доходов.

Рост прибыли больших компаний планетарного масштаба является одной из основных причин глобального функционального неравенства: он ведет к увеличению разрыва между небольшим числом крупных победителей и многочисленными более мелкими компаниями, которые вытесняются с рынка.

Учитывая правила этого мира, согласно которым победителю достается почти все, главный вопрос заключается в том, приведет ли распространение цифровых технологий к дальнейшему

сосредоточению благ у небольшого числа ведущих игроков как на международном, так и на национальном уровнях, или же эта тенденция будет способствовать изменению статус-кво и расширению круга участников.

Все компании, если они стремятся к повышению эффективности и использованию новаторских подходов, должны иметь возможность собирать и анализировать весь комплекс данных о рынках и ценовых условиях, в которых они осуществляют свою деятельность. Уже давно известно, что отсутствие такой информации и навыков работы с ней является препятствием для роста большинства компаний в развивающихся странах, а также более мелких фирм в развитых странах.

Хорошая новость для развивающихся стран заключается в том, что при помощи информации, собранной в результате использования алгоритмов в области больших данных, компании (как в цифровой сфере, так и за ее пределами) могут разрабатывать уникальные продукты и услуги, развивать и координировать сложные производственно-сбытовые цепочки и укреплять мир алгоритмических решений. Участие в цифровой торговле может стать первым многообещающим шагом, так как будет способствовать развитию материальной и нематериальной цифровой инфраструктуры, что является одной из основных предпосылок успешного участия людей и предприятий в цифровой экономике. Есть примеры успешной деятельности компаний из стран Юга, которые использовали цифровые технологии для перехода на уровень пред- и постпроизводственных задач в структуре производственно-сбытовых цепочек, где доля добавленной стоимости самая весомая. Примечательно, что согласно своей новой смелой промышленной стратегии Китай планирует поставить эту задачу в масштабах всей национальной экономики в период до 2025 года.

Плохая новость состоит в том, что наблюдаются и тенденции в ином направлении. Увеличение разрыва между компаниями особенно заметно в цифровом мире. Из 25 ведущих крупных высокотехнологичных компаний (по показателю рыночной капитализации) 14 находятся в Соединенных Штатах, 3 — в Европейском союзе, 3 — в Китае, 4 — в других странах Азии и 1 — в Африке. Три крупнейших высокотехнологичных компании в Соединенных Штатах имеют средний показатель рыночной капитализации более 400 млрд долл. по сравнению со средним показателем 200 млрд долл. у наиболее крупных высокотехнологичных компаний в Китае, 123 млрд долл. — в Азии, 69 млрд долл. — в Европе и 66 млрд долл. — в Африке. Примечательно, насколько быстро увеличивались выгоды от доминирования на рынке в этом секторе: соотношение прибыли к объему продаж у компании «Амазон» увеличилось с 10% в 2005 году до 23% в 2015 году, а у компании «Алибаба» — с 10% в 2011 году до 32% в 2015 году.

Размер этого отрыва и скорость, с которой он увеличивается, в основном объясняются использованием возможностей в сфере извлечения, обработки и продажи данных. Подобно идеям и знаниям в более общем плане и в отличие от большинства физических товаров и услуг данные, если они легко доступны, могут использоваться одновременно многочисленными пользователями. Перед бизнесом стоит двойная задача: преобразовать ресурс, имеющийся, казалось бы, в изобилии, в редкий актив и добиться экономии на издержках за счет роста масштаба производства, сопутствующей эффекту сетевой выгоды; если компании смогут выполнить обе задачи, они получат, как представляется, неограниченную прибыль.

Одним из факторов цифровизации, оказывающим серьезное влияние на распределение, является появление цифровых платформ-монополистов. Используя комплекс таких факторов, как укрепление прав собственности, преимущество позиции первопроходцев, влияние на рынке и другие неконкурентные методы, эти платформы контролируют и используют цифровые данные для организации операций между разными участниками и для посредничества в них, располагая возможностями увеличивать размер подобных экосистем в рамках циклического процесса, ориентированного на получение обратной связи.

Тенденция к усилению концентрации как в цифровом, так и в аналоговом мире бизнеса грозит несколькими макроэкономическими рисками и проблемами в развитии, которые сегодня проявляются со всей очевидностью. Во-первых, беспокойство вызывает негативное воздействие, которое в эпоху гиперглобализации торговля может оказать на совокупный спрос, помогая капиталу постепенно получать все большую часть мировых доходов в ущерб доле труда. Многие экономисты отмечают, что рост неравенства, наряду с большей склонностью богатых к накоплению, создает уклон в сторону недопотребления или, наоборот, поощряет потребление за счет роста задолженности, ставшее возможным в условиях финансового дерегулирования. Оба этих процесса обычно плохо заканчиваются.

После финансового кризиса главными виновниками всех бед стали считаться, и не без основания, финансовые рынки и крупные транснациональные финансовые учреждения, однако теперь становится ясно, что нефинансовые корпорации не должны избежать критики. Оказавшись перед перспективой потенциального сокращения продаж в условиях низкого совокупного спроса, усугубленного проведением в посткризисный период политики жесткой экономии, крупные корпорации снизили объем инвести-

ций, тем самым еще больше ослабив совокупный спрос и поспособствовав замедлению темпов роста торговли в последние годы. Это нарушение связки прибылей и инвестиций стало одной из причин наблюдающегося замедления роста производительности труда, особенно в развитых странах.

В таких условиях у компаний появляются мощные стимулы для повышения прибыльности с помощью стратегий, ориентированных на извлечение ренты, таких как усиление международной конкуренции между работниками и между правительствами для сокращения расходов на рабочую силу и налоговых издержек, уничтожение бизнеса конкурентов или его выкуп в целях укрепления доминирующего положения на рынке и увеличения добавочной прибыли и т. д. Неприятная истина, однако, заключается в том, что, пытаясь усилить свои собственные позиции на рынке подобными способами, крупные компании делают экономическую систему в целом более нестабильной и уязвимой, поскольку выполнение этих задач всеми вместе ведет к увеличению неравенства, недопотребления, задолженности и, вследствие этого, макроэкономической уязвимости.

Один из способов извлечения ренты, привлекающий все более пристальное внимание, заключается в активном использовании схем налоговой оптимизации путем перенесения налоговой базы компаний в страны с низким уровнем налогообложения. Тот факт, что компании Соединенных Штатов получают в Люксембурге и на Бермудских островах больший инвестиционный доход, чем в Китае и Германии, является отражением не фундаментальных экономических показателей, а корпоративной финансовой стратегии. Цифровая экономика может усугубить проблему размывания налоговой базы, поскольку многонациональные предприятия, чьи основные активы — это интеллектуальная собственность или данные, могут с легкостью вывести свои активы за рубеж. В то время как в рамках инициативы Организации экономического сотрудничества и развития по борьбе с минимизацией налогообложения и выведением прибыли уже предпринимаются важные шаги в направлении обеспечения бюджетных поступлений, налогообложение по месту ведения деятельности, а не в стране нахождения головного офиса, которую заявляют сами компании, способствует перераспределению ренты и, возможно, лучше подходит для расширения налоговой базы развивающихся стран.

Стратегические задачи цифровой эпохи

Регулирование цифровых суперплатформ и развитие национальных маркетинговых платформ имеет важнейшее значение для развивающихся стран в плане извлечения выгоды от электронной торговли. Без этого подключение к существующим суперплатформам только предоставит компаниям, управляющим ими, дополнительные данные, еще более усилит их позиции и обеспечит им более широкий доступ на внутренние рынки.

С тех пор как Александр Гамильтон впервые сформулировал свою экономическую стратегию для только созданных Соединенных Штатов, считается, что преодоление отставания требует проведения активной промышленной политики для мобилизации внутренних ресурсов и их направления на производительные виды деятельности. Это не менее актуально и в тех случаях, когда этим ресурсом являются данные в двоичном коде. Более того, с учетом экономического неравенства возможностей, связанных с революцией в использовании данных, задача разработки мер по обеспечению справедливого распределения выгод от использования данных, создаваемых в пределах национальных границ, становится еще более насущной.

Для развития национального цифрового потенциала и цифровой инфраструктуры правительства некоторых развивающихся стран (таких как Вьетнам, Индонезия и Филиппины) используют меры локализации, точно так же как это делали развитые страны на начальном этапе цифровизации и продолжают делать сейчас. Однако большинство развивающихся стран не имеют такой политики, а это означает, что данные находятся в собственности у тех, кто их собирает и хранит, т. е. в основном у цифровых суперплатформ, которые в таком случае имеют на них полные исключительные и неограниченные права. Национальная политика в области данных должна дать ответ на четыре основных вопроса: кто может владеть данными, как они могут собираться, кто может их использовать и на каких условиях. В ней также должен быть решен вопрос о суверенитете данных, который касается того, какие данные могут вывозиться из страны и, следовательно, не регулируются в соответствии с внутренним законодательством.

Для развивающихся стран прогресс в этой сфере и получение выгод от цифрового будущего, безусловно, зависит не только от цифровых возможностей, но и от наличия надлежащей физической и цифровой инфраструктуры. Проблемы, с которыми сталкиваются эти страны в обеспечении такой цифровой инфраструктуры, очевидны и подтверждаются известными всем фактами, свидетельствующими о все еще большом отставании развивающихся стран от развитых: число активных абонентов широкополосной связи в развитых странах (97%) более чем в два раза выше, чем в развивающихся странах (48%); в Африке лишь 22% людей пользуются

Интернетом по сравнению с 80% в Европе. Даже такая страна, как Индия, с более развитым цифровым сектором сильно отстает в плане широкополосного Интернета, скорости интернет-соединения и готовности сети.

Для развития цифровых возможностей усилия должны предприниматься на разных уровнях: внедрение цифрового образования в школах и университетах; повышение квалификации существующих кадровых ресурсов в области цифровых технологий; организация специальных программ базовой и углубленной подготовки для молодежи и пожилых людей, в том числе учебных программ, формирующих навыки работы с цифровыми технологиями, в рамках существующих программ профессиональной подготовки; и оказание финансовой поддержки в целях развития цифрового предпринимательства.

Развитие цифровых навыков и создание инфраструктуры необходимы, но их недостаточно для обеспечения выгод для развития; требуется более комплексная стратегия и гораздо более широкий спектр стратегических мер. Промышленная политика в условиях цифровизации должна быть направлена на использование синергического эффекта от взаимодействия факторов спроса и предложения для создания благоприятной цифровой среды с новыми секторами и компаниями в цифровой сфере, ростом инвестиций и инноваций, ускорением роста производительности труда, увеличением доходов и расширением рынков. В условиях цифрового мира это может потребовать перехода к более целенаправленной промышленной политике для устранения существующих рыночных диспропорций. Например, правительства могли бы осуществлять прямые инвестиции в формирующиеся цифровые платформы или приобретать крупные пакеты акций в них через государственные инвестиционные цифровые фонды, с тем чтобы обеспечить более широкое распространение выгод от высоких темпов роста производительности труда, обусловленных технологическими изменениями.

Необходимость в целенаправленной промышленной политике также обусловлена изменением структуры финансирования инвестиций в цифровую экономику. В отличие от материальных активов нематериальные активы (например, данные, программное обеспечение, анализ рынка, организационная структура, патенты, авторские права и т. д.) обычно уникальны или наиболее ценны в отдельных конкретных обстоятельствах, что затрудняет их использование в качестве обеспечения. Вследствие этого для стимулирования инвестиций в нематериальные активы вполне может потребоваться повышение роли банков развития в качестве источников финансирования или специализированных финансовых механизмов, а также стратегических мер по укреплению связи между прибылями и инвестициями, таких как изменение требований к финансовой отчетности или введение ограничений в отношении выплаты дивидендов и выкупа акций в случае низкого уровня инвестиций или преференциального налогового режима для реинвестируемой прибыли.

В то же время цифровая экономика ставит новые серьезные задачи в плане политики регулирования, поскольку сетевой эффект и эффект масштаба, связанные с цифровизацией, могут привести к увеличению неравенства и создать препятствия для выхода на рынок. Подавляющий контроль над цифровыми платформами, осуществляемый несколькими компаниями, указывает на необходимость активного изучения стратегий по предотвращению антиконкурентного поведения со стороны таких компаний, а также потенциального ненадлежащего использования данных, собираемых в ходе этого процесса.

Одним из способов решения проблемы поведения, ориентированного на извлечение ренты, в цифровом мире было бы разукрупнение больших компаний, ответственных за концентрацию рынка. Другой вариант — принять факт существования тенденции к концентрации рынка, но регулировать ее, с тем чтобы ограничить способность компании использовать свое доминирующее положение. С учетом того что данные могут иметь общественную значимость для страны, одним из вариантов решения проблемы могло бы стать регулирование деятельности крупных компаний как предприятий коммунального хозяйства, оказывающих цифровые услуги непосредственно населению. Это означает, что подход к цифровой экономике был бы аналогичным подходу к традиционным основным сетевым отраслям, таким как водоснабжение и энергетика.

С учетом продолжающейся технологической революции развивающиеся страны крайне заинтересованы в международной передаче технологий от развитых и других развивающихся стран, которые смогли разработать современные цифровые технологии. В цифровой экономике международная передача технологий является значительно более сложным процессом, поскольку технологии и аналитическая обработка данных приравниваются к коммерческой тайне и потому что на передачу исходного кода распространяются обязательные ограничения. Сотрудничество между странами Юга в цифровой сфере может играть важную роль в оказании помощи развивающимся странам в плане использования новых возможностей цифрового мира благодаря взаимной поддержке в деле развития цифровой инфраструктуры и потенциала.

В то же время развивающимся странам потребуется сохранить и, возможно, расширить имеющееся у них пространство для маневра в политике в целях осуществления стратегии индустриализации, которая теперь должна будет включать

меры цифровой политики в сфере локализации данных, управления потоками данных, передачи технологий и таможенных пошлин в отношении электронных операций. Некоторые правила как в существующих торговых соглашениях, так и в соглашениях, находящихся на стадии переговоров, ограничивают свободу действия правительства, подписавшего соглашение, в отношении мер по локализации. Переговоры по Соглашению о торговле услугами включают предложение о том, что в случае передачи данных за пределы национальных границ оператор должен лишь установить необходимость в передаче данных за рубеж «в связи с осуществлением его деятельности». Соглашение о транстихоокеанском партнерстве включает в себя обязательные правила в отношении возможностей правительств по ограничению использования или размещения вычислительных центров в пределах национальных границ и запрещает правительствам разрабатывать меры, требующие передачи исходного кода, кроме как по соображениям национальной безопасности. Некоторые предложения по вопросам электронной торговли в рамках Всемирной торговой организации включают обязательные правила, касающиеся трансграничной передачи данных и ограничений в отношении локализации.

Международное сообщество только начинает диалог о необходимости правил и положений для решения всех этих задач, и еще необходимо договориться о том, какие вопросы, касающиеся цифровой экономики, находятся в сфере компетенции Всемирной торговой организации, а какие относятся к сфере компетенции других международных организаций. В этой быстро меняющейся сфере, где влиятельные игроки руководствуются узкими коммерческими интересами, не следует брать на себя необдуманные обязательства по исполнению правил, которые могут иметь далеко идущие последствия.

Строительный раствор для здания БРИКС

Не вызывает никаких сомнений тот факт, что по мере ускорения темпов торгового обмена в условиях гиперглобализации развивающиеся страны захватывают все большую долю в этой сфере, в частности благодаря расширению своей взаимной торговли. Однако обратить эти тенденции на пользу трансформирующего развития оказалось сложной задачей для многих стран Юга.

Значительные изменения в сфере торговли начали происходить в середине 1980-х годов, в особенности в Восточной и Юго-Восточной Азии благодаря взаимоусиливающимся региональным процессам и целенаправленной государственной промышленной политики, которая способствовала формированию прочных связей между прибылью, инвестициями и экспортом. Высокие темпы внутренних инвестиций дали возможность воспользоваться преимуществами экономики, основанной на знаниях и их освоении, и сделали доступной экономию на масштабе, при этом сохранился быстрый рост производительности, был осуществлен переход от сырьевого к трудоемкому, а впоследствии и к высокотехнологичному производству и экспорту и открылись рынки для такого экспорта в странах Севера. В отсутствие таких связей в других развивающихся регионах экспорт продукции обрабатывающей промышленности является менее достоверным показателем роста производительности труда за этот период.

С течением времени в Азии произошел постепенный сдвиг: в 2004 году Китай сменил Японию в качестве крупнейшего экспортера в регионе, а затем в 2007 году стал крупнейшим экспортером в мире. Это событие, рассматриваемое в контексте БРИКС (Бразилия, Российская Федерация, Индия, Китай и Южная Африка), между тем стало частью более широкой тенденции подъема крупных стран с формирующейся рыночной экономикой. Вместе с тем, хотя суммарный политический вес этих стран и имеет важное геостратегическое значение, они слишком разные по экономическим характеристикам, чтобы представлять собой коллективную экономическую силу. Даже в рамках этой группы Китай занимает особое положение. В 1990–2016 годах доля БРИКС в мировом объеме производства увеличилась с 5,4% до 22,2%. Однако без учета вклада Китая доля остальных стран этой группы выросла с 3,7% до примерно 7,4%, т. е. рост есть, но не такой впечатляющий. То же самое наблюдается в динамике доли этих стран в мировом экспорте, где Китай значительно опережает других членов группы. В действительности доля большинства остальных развивающихся стран, за пределами Восточной и Юго-Восточной Азии, в мировом экспорте оставалась практически неизменной, а в некоторых случаях даже снизилась, за исключением периода роста цен в рамках сырьевого суперцикла, когда доля крупных экспортеров сырья временно увеличилась на мировом рынке.

Эффект от ускорения экономического роста и структурных преобразований в Восточной Азии распространился и на остальные развивающиеся страны, главным образом благодаря повышению спроса на сырье. Тем не менее опять же, за исключением некоторых успешных примеров в Азии, мало что свидетельствует о наличии масштабных структурных изменений, обусловленных расширением торговли.

Это отчасти отражает неравноправные отношения между ведущими фирмами и их поставщиками в производственно-сбытовых цепочках, а также слабость переговорных позиций развивающихся стран. Например, опыт Мексики и стран

Центральной Америки как производителей продукции промышленной сборки был связан с созданием экономических анклавов, слабо связанных с национальной экономикой и характеризующихся почти незаметной тенденцией к модернизации производства. То же самое можно сказать об электронной и автомобильной промышленности в Восточной и Центральной Европе.

Согласно базе данных ОЭСР-ВТО по добавленной стоимости в торговле, Китай был, скорее, исключением, одной из немногих стран, которые смогли увеличить долю добавленной стоимости, созданной отечественной обрабатывающей промышленностью, в общем объеме экспорта (на 12 процентных пунктов за период 1995–2014 годов). Из 27 зарегистрированных в этой базе данных развивающихся стран только в 6 было отмечено повышение данного показателя, хотя и в значительно меньших масштабах. В отличие от этого во многих развивающихся странах торговля в эпоху гиперглобализации привела к увеличению экономического веса добывающей промышленности; в 18 из 27 развивающихся стран возросла доля добывающих отраслей в добавленной стоимости экспортируемой продукции. Это может частично отражать воздействие ценового эффекта во время сырьевого бума, однако сохранение такого эффекта на протяжении многих лет укрепило стимулы для инвестиций, как частных, так и государственных, в добывающие отрасли, в результате чего возросли их объемы, что в долгосрочной перспективе, вероятно, еще больше усилило зависимость от добывающих отраслей с негативными последствиями для структурных изменений.

Если посмотреть на экспорт развивающихся стран с точки зрения доли технологического компонента в производимой продукции, то станут заметны существенные различия как в структуре, так и в динамике. С одной стороны, в новых индустриальных странах первого поколения и Китае просматриваются четкие тенденции к технологической модернизации. В отличие от этого в Африке и Западной Азии наблюдается ограниченный прогресс, так как их экспорт по-прежнему характеризуется чрезвычайно высокой долей сырьевых товаров с едва заметным увеличением доли технологичной продукции обрабатывающей промышленности независимо от уровня квалификации рабочей силы. Латинская Америка и остальные страны Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии занимают положение между этими двумя крайностями. В 1990-е годы Латинская Америка пережила период определенных структурных изменений и технологической модернизации, однако эта тенденция частично сошла на нет во время сырьевого суперцикла. Когда резкий рост цен на сырьевые товары прекратился, структура торговли Латинской Америки вернулась к своему прежнему виду периода конца 1990-х годов, из чего можно заключить, что технологическая модернизация носила в лучшем случае ограниченный характер. В остальных странах Южной, Юго-Восточной и Восточной Азии движение в сторону относительной технологической модернизации, судя по данным об экспорте, началось только в 2000-х годах с переходом к использованию высококвалифицированного труда и производству технологичных товаров. Вместе с тем многое еще предстоит сделать, для того чтобы достичь хотя бы нынешнего уровня Китая в плане структуры торговли, не говоря уже о новых индустриальных странах первого поколения.

В целом данные о двусторонней торговле свидетельствуют о том, что региональная торговля, по-видимому, обладает наибольшим потенциалом в плане содействия в продвижении вверх по лестнице структурных преобразований, что подтверждает обоснованность предыдущих призывов ЮНКТАД к укреплению региональной торговли. С другой стороны, расширение торговли стран Восточной и Юго-Восточной Азии не вызвало значительных позитивных изменений в структуре экспорта других развивающихся регионов; оно скорее усилило их роль как поставщиков сырьевых товаров. С замедлением темпов роста мировой торговли после глобального финансового кризиса во многих странах мира проявились глубинные структурные недостатки. Одним из таких недостатков является отсутствие надежной инфраструктурной основы.

Проблемные места в инфраструктуре, по каким бы параметрам их не измеряли, будь то плотность дорожной сети на квадратный километр, доступ к энергии, телефонной связи (имеющей первостепенное значение в новую цифровую эпоху), водопроводной воде или основным услугам в области санитарии, являются препятствиями для устойчивого роста во многих развивающихся регионах, особенно в Южной Азии и странах Африки к югу от Сахары. Это отчасти является следствием неолиберальной политики в области развития, которая размыла первоначальную цель многостороннего финансирования, заключавшуюся в поддержке инфраструктурных проектов: например, в 2000-х годах соотношение объемов кредитования инфраструктурных проектов к общей сумме кредитов Всемирного банка уменьшилось на 60% по сравнению с показателями 1960-х годов. В сочетании с более широкой стратегической атакой на государственные инвестиции это оставило многие развивающиеся страны без инфраструктуры, необходимой для эффективной конкуренции на более открытых рынках.

В то же время в последние годы тема инфраструктуры вернулась. Для успешной реализации масштабной Повестки дня Организации Объединенных Наций в области устойчивого развития на период до 2030 года требуется осу-

ществление крупных инфраструктурных проектов, при этом, по оценкам, ежегодно на инвестиционные цели в мире необходимо порядка нескольких триллионов долларов США. Китайская инициатива «Один пояс, один путь», представляющая собой пакет инфраструктурных проектов, который, по оценкам, обойдется в триллион долларов, обещает запустить его собственную инвестиционно-экспортную модель на глобальном уровне.

Хотя ошеломляющие данные о масштабах дефицита финансирования, несомненно, помогли лучше представить глубину инфраструктурных проблем, существует опасность упустить из виду ту роль, которую инфраструктура играет в структурных преобразованиях, а также значение дополнительных мер и институтов в деле укрепления этой роли. Кроме того, как показывает история, чем позднее страны получают толчок к развитию, тем сложнее задача мобилизации ресурсов и тем важнее надлежащее планирование и последовательное осуществление инвестиций в инфраструктуру.

Независимо от уровня развития страны создание инфраструктуры представляет собой долгосрочное инвестирование в неопределенное будущее, а с учетом обычно сопутствующих факторов, таких как значительная экономия на масштабе, большие невозвратные издержки, тесные взаимодополняющие связи и длительные сроки окупаемости, планирование инфраструктуры, по словам американского банкира Феликса Рохатина, является «смелым предприятием». В то же время подобные факторы сопутствуют формированию «естественных монополий» и реализации задач по координации усилий, что может приносить большие доходы для частных инвесторов, но нередко требует участия государственного сектора, если осуществлять их в необходимых масштабах и в полном объеме. Печально, что вследствие этого реализация задачи по созданию инфраструктуры превращается в политический футбол между командами, обвиняющими в несостоятельности либо рынок, либо правительство.

Вместо этого необходимо изменить парадигму, с тем чтобы инвестиции в инфраструктуру непосредственно бы рассматривались в контексте структурных преобразований и предлагалось альтернативное представление о том, каким образом планировать, осуществлять и координировать эти инвестиции, особенно для развивающихся стран, которые наращивают свои промышленные мощности. Для этого необходимо вернуться к рассмотрению проблемы планирования развития и взглянуть на нее по-новому. В частности, можно использовать концепцию Альберта Хиршмана из его фундаментального исследования «Стратегия экономического развития», опубликованного 60 лет назад, для увязки того, что тогда было принято называть «капиталовложениями в социальную инфраструктуру» (общественной инфраструктурой), с непосредственно производительной деятельностью (частными инвестициями).

Хиршман увязывает планирование с моделью «несбалансированного роста», в которой наиболее оптимальным объектом для размещения производительных ресурсов являются секторы, обладающие потенциалом для укрепления прямых и обратных связей, благодаря чему выявляются существующие недостатки и происходит перекос в ценообразовании, что приводит к дополнительным частным инвестициям, стимулирует появление организационных и других возможностей, необходимых для поддержания процесса роста и направления правильных сигналов для лиц, ответственных за разработку политики, относительно того, куда они должны направлять инвестиции в инфраструктуру.

Такой подход, увязывающий финансовую жизнеспособность с более широким набором критериев развития, является альтернативой нынешнему, когда планирование инфраструктуры сводится к выбору портфеля проектов с упором на инвестиционную привлекательность индивидуальных проектов и доходность с поправкой на риск в соответствии с расчетами частных инвесторов.

Несмотря на нынешний энтузиазм директивных органов по поводу расширения участия частного сектора в инфраструктурных проектах, финансовые рынки в эпоху гиперглобализации не склонны направлять инвестиции в такие проекты, предпочитая более краткосрочное кредитование и спекулятивные операции с существующими активами. Даже в тех случаях, когда частный сектор инвестирует в инфраструктурные проекты, это зачастую происходит не в целях предоставления общественных услуг, а ради краткосрочных финансовых выгод, когда выбираются соответствующие проекты, что в результате приводит к созданию разрозненных систем инфраструктуры ненадлежащего качества, не способствующих ускорению экономического роста и структурным преобразованиям.

Вместо этого для продвижения вперед требуется дальновидный и вместе с тем прагматичный подход, опирающийся на накопленный опыт. Для обеспечения трансформационного развития необходима более продуманная стратегия, призванная содействовать тому, чтобы развитие инфраструктуры стимулировало формирование связей, содействующих промышленному развитию и диверсификации. При таком планировании должны обязательно учитываться структура инвестиций, ключевые механизмы обратной связи между инфраструктурой и ростом производительности, а также компромиссы при выбо-

ре инфраструктуры. Немаловажно то, каким инфраструктурным проектам отдаются приоритеты при инвестировании и как эти приоритеты определяются. Некоторые виды инфраструктуры (например, автомобильные дороги и телекоммуникационные сети) оказывают более сильное влияние на производительность, чем другие (например, воздушный транспорт или канализационные сети). При планировании директивным органам приходится думать о привлечении долгосрочного капитала, поскольку инвестиции в инфраструктуру, как правило, начинают сказываться на производительности частного сектора только спустя некоторое время и после достижения порогового уровня для инвестиций в инфраструктуру. Это также означает, что правительства должны быть готовы идти на определенный риск; успешные инфраструктурные программы прошлых лет стали возможны не только благодаря политическим устремлениям, но и тщательному общественному аудиту и чисто статистическим расчетам. Наконец, важны как сетевые эффекты современной инфраструктуры, так и взаимодополняемость различных ее видов: развитие энергетики в сельских районах необязательно приведет к более высокой норме прибыли компаний, если при этом одновременно не развиваются дороги или телекоммуникационные сети. Эти факторы необходимо учитывать при общем планировании и координации усилий.

Планирование как таковое должно рассматриваться не как спускаемая сверху инструкция, а, скорее, как некий координирующий механизм, учитывающий широкий круг различных интересов и стратегических решений, с уделением особого внимания выбору секторов и технологий, координации инвестиционных решений на макроуровне, объему требуемых ресурсов и тому, как их мобилизовать. С этой точки зрения обнадеживает происходящее с начала нового тысячелетия во многих развивающихся странах возвращение к национальным планам развития, даже несмотря на то, что первоначальная оценка этих инициатив свидетельствует о сохраняющемся разрыве между планами развития инфраструктуры и стратегией развития страны. Необходима дополнительная работа для налаживания связей с различными заинтересованными сторонами внутри страны, а также увязка с теми областями политики, которые затрагиваются инфраструктурными проектами, при этом должное внимание следует уделять системному подходу, развитию потенциала в области планирования, разработке и исполнению проектов, четкой системе наказаний для обеспечения выполнения планов, а также подотчетности в целях минимизации ненужных расходов и обеспечения законности. В конечном счете все это требует смелого политического руководства.

Апологеты свободной торговли

Рост недовольства гиперглобализацией не является неожиданностью; удивительно то, что под прицелом в настоящее время находится международная торговая система, учитывая, что причиной проблем усилившейся незащищенности, задолженности и неравенства, вызывающих это недовольство, является не торговый режим, а, скорее, финансовая система.

Не должно быть никаких сомнений в том, что использование тарифов для смягчения проблемы гиперглобализации не только не даст результата, но усугубит ситуацию, запустит вредоносный цикл ответных действий, приведет к повышению экономической неопределенности, усилению давления на наемных работников и потребителей и в конечном счете к замедлению роста. Тем не менее было бы неразумно не прислушаться к тем, кто выражает озабоченность пагубными последствиями торговых потрясений, считая их несведущими в тонкостях теории торговли Давида Рикардо или жертвами манипуляций политиков-популистов. Действительно, хотя в странах Севера проблемы торговли начинают вызывать серьезное недовольство только сейчас, развивающиеся страны давно поднимали вопрос о функционировании международной торговой системы.

Согласно концепции, превалирующей в нынешнюю эпоху, глобализация отождествляется с расширением сферы влияния рынков, ускорением технического прогресса и (желанным) размыванием политических границ; при помощи тезисов «свободной торговли» неустанно продвигается идея о том, что, хотя экономические силы вырвались из под контроля местных политических властей, равные условия, создаваемые с помощью сочетания официальных правил, негласных норм и усиления конкуренции, гарантируют процветание для всех.

В действительности гиперглобализация настолько же связана с прибылью и свободно перемещающимся капиталом, насколько с ценами и мобильной телефонной связью, и регулируется крупными компаниями, которые все чаще занимают доминирующие позиции на рынке и действуют в рамках соглашений о «свободной торговле», которые были предметом активного корпоративного лоббирования и слишком часто принимались при минимальном контроле со стороны общественности. Как отмечалось в предыдущих выпусках *Доклада*, мы живем в мире, где деньги и власть неотделимы друг от друга и где капитал — материальный или нематериальный, долгосрочный или краткосрочный, промышленный или финансовый — освободил себя от надзора и вмешательства со стороны регулирующих органов.

Поэтому неудивительно, что повышенная обеспокоенность среди растущего числа пострадав-

ших от гиперглобализации все чаще заставляет усомниться в официальной версии о том, что торговля приносит общие выгоды. Ведущие экономисты несут свою долю ответственности за нынешнее состояние дел. Оставляя за скобками тонкости собственных теорий и нюансы истории развития экономики, в своем общении с директивными органами и с более широкой аудиторией они по-прежнему делают чрезмерный акцент на преимуществах неограниченной свободной торговли. Согласно преобладающей концепции, «сравнительное преимущество» подается как беспроигрышный рецепт для повышения экономической эффективности и благосостояния населения, без уточнения условий, при которых такие благоприятные результаты становятся возможными и каким образом можно было бы уменьшить возможные негативные последствия.

Нет сомнений в том, что новая волна протекционизма наряду с ослаблением духа международного сотрудничества создает серьезные проблемы для правительств во всем мире. Однако было бы неправильным решением сделать еще больший упор на обычных сценариях действий. Для того чтобы эффективно противодействовать изоляционизму, следует признать, что многие нормы, принятые с целью поощрения «свободной торговли», не сделали систему более инклюзивной, основанной на широком участии и ориентированной на развитие.

Это означает, что теперь необходимо перейти к более обоснованному и прагматичному подходу к регулированию торговли, а также к разработке торговых соглашений. В риторике вокруг вопросов торговли необходимо отказаться от нереалистичных допущений, таких как полная занятость, совершенная конкуренция, инвестиции, обоснованные накоплениями, или постоянное распределения доходов, которые лежали в основе доминирующей дискуссии по проблематике торговой политики. Вместо этого необходимо изучить опыт успешных стран-экспортеров и получить представление о новых торговых моделях, которые учитывают влияние торговли на неравенство, а также проанализировать причинно-следственную связь между ростом неравенства, поведением корпораций, ориентированным на извлечение ренты, сокращением инвестиций и ростом задолженности.

В последние несколько лет ЮНКТАД последовательно выступала за выработку новой международной стратегии — глобального нового курса — для достижения международной экономической интеграции в более демократических, справедливых и устойчивых формах. В частности, в том, что касается стратегий в области международной торговли и поддерживающей ее архитектуры, есть веские основания, в особенности в связи с его семидесятой годовщиной, обратиться к Гаванскому уставу международной торговой организации, который появился — хотя и ненадолго — под влиянием идей первоначального «Нового курса», и даже может подсказать важные ориентиры в решении наших современных проблем.

Во-первых, Гаванский устав имел своей целью определить роль торговых соглашений в макроэкономических условиях, стимулирующих рост; в нем отмечалось, что «предотвращение безработицы или неполной занятости путем создания и сохранения в каждой стране реальных возможностей продуктивной занятости для тех, кто может и хочет работать, а также значительного и постоянного роста объема производства и эффективного спроса на товары и услуги, не является лишь внутренней проблемой каждой страны. Это также является необходимым условием осуществления общих целей и задач... включая расширение международной торговли и, тем самым, необходимым условием благополучия всех других стран». В период гиперглобализации от акцента на полной занятости отказались как на национальном уровне, так и в рамках соглашений о «торговле» и «экономическом сотрудничестве», которые превалируют в сфере международной торговли. Чтобы не допустить еще большего усиления недовольства торговлей, следует вернуться к Уставу.

Во-вторых, в Гаванском уставе признавалась связь между условиями на рынке труда, неравенством и торговлей и необходимость повышения заработной платы и улучшения условий труда в соответствии с изменениями в производительности. Он был также направлен на предотвращение «деловой практики, затрагивающей международную торговлю и сдерживающей конкуренцию, ограничивающей доступ к рынкам или способствующей монополистическому контролю», и целая глава была посвящена проблеме борьбы с ограничительной деловой практикой. Пересмотр этих целей с учетом вызовов XXI века, в том числе цифровой экономики, должен стать приоритетной задачей.

В-третьих, в Гаванском уставе подчеркивалось, что существуют многочисленные пути развития, позволяющие сочетать достижение местных целей с интеграцией в мировую экономику, и что страны должны иметь достаточное пространство для маневра в политике, чтобы осуществлять прагматичный поиск такого гармоничного сочетания. Эта потребность в пространстве для маневра в политике также выводит на передний план вопрос о проведении переговоров по «торговым» соглашениям, в которых в последние десятилетия отдавалось предпочтение потребностям капитала и ограничивались возможности для развития в соответствии с социальными приоритетами.

Спустя десять лет после краха банка «Леман бразерс» мировая экономика так и не смогла выйти на динамичную и стабильную траекторию

роста. Напротив, низкий спрос, рост задолженности и неустойчивость потоков капитала заставляют экономику многих стран балансировать между намечающимися признаками оживления и финансовой нестабильностью. В то же время меры жесткой экономии и безудержная погоня корпораций за рентой усилили неравенство и нарушили социальную и политическую структуру общества. Авторы Гаванского устава хорошо знали по опыту, что использовать тарифы для решения этих проблем опасно и что, запустив порочный круг ответных мер, они могут только усугубить ситуацию. Торговые войны являются симптомом, а не причиной экономических проблем. Трагедия нашего времени заключается в том, что для устранения самих причин необходимо более смелое международное сотрудничество; а звучащие на протяжении более трех десятилетий громогласные призывы в поддержку свободной торговли заглушают чувство доверия, непредвзятости и справедливости, от которых такое сотрудничество зависит.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

АКАДЕМИЯ МБА

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»
www.a-mba.ru

Менеджмент и Бизнес-Администрирование

www.mba-journal.ru

Представление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в Перечень ВАК.

ПОДПИСКА:

- **В редакции: (499) 152-88-51, 152-04-90, podpiska@ideg.ru**
- **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**
- **В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»**

реклама