
**ВЕСТНИК
АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

ISSN 1818-4057

№ 2 2019

Часть 2

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

Издание включено в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Издание официально зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 45458.

Учредитель – Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Алтайская академия экономики и права», г. Барнаул.

Шифры научных специальностей

08.00.00 Экономические науки

12.00.00 Юридические науки

Размещенным статьям в номерах журнала присваивается DOI.

Журнал индексируется в Российском индексе научного цитирования РИНЦ и научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ <i>Агаев А. Е., Жминько А. Е.</i>	215
ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ <i>Алешина О. Г., Веремеенко О. С., Нечукина Е. А.</i>	220
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЗАПАСОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ <i>Бабенко И. В., Минакова И. В.</i>	228
МАРКЕТИНГОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СКАЛОЛАЗАНИЮ «СКАЛОДРОМ-Х8» <i>Баринов С. В., Резниченко С. А., Зайцев О. Н.</i>	233
ДИАГНОСТИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ <i>Баринов М. А.</i>	238
К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ VI ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ <i>Глушак О. В., Глушак Н. В.</i>	244
ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ <i>Грибанов Ю. И.</i>	253
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ МОРСКИХ ПОРТОВ, ДИНАМИКА ГРУЗООБОРОТА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ <i>Жулева О. И., Кузьменкова В. Н.</i>	260
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АНАЛОГОВ УЧЕБНИКОВ В РОССИЙСКИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ <i>Заярная И. А., Ковалева И. П., Баженова С. А., Бородин Е. В.</i>	267
КОНТРОЛЛИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Калинин В. В.</i>	273
ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СМК С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕРМИНОЛОГИИ И ТРЕБОВАНИЙ СТАНДАРТОВ ИСО СЕРИИ 9000 ВЕРСИИ 2015 ГОДА <i>Комаровская Ю. Ю.</i>	279
РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ: АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ) <i>Кузьменко Ю. Г., Окольников И. Ю., Стукалов Д. В., Калентеев С. В., Каточков В. М.</i>	283
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНЪЮНКТУРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЫСОКООЛЕЙНОВОГО ПОДСОЛНЕЧНИКА <i>Мельникова Ю. В., Рубцова С. Н., Панченко В. В., Пахомова Т. Н.</i>	292
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>Новикова Н. А., Меркулова И. Н., Зуева Е. И., Минеева Л. Н., Пшеницова А. И.</i>	299
ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА <i>Огурцова Ю. Н., Прокудина А. Е.</i>	308
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КОНЦЕПТ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ <i>Петрова Т. В.</i>	313
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА <i>Родионов Д. Г., Кошман А. В., Моттаева А. Б.</i>	319

ПРИРОДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК	
<i>Седова А. В.</i>	326
ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕГИОНАХ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	
<i>Текуева М. Т., Азаматова Г. К., Виндижеева А. О., Захохова М. Р.</i>	333
ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Тишкина Т. В.</i>	341
ПРИМЕНЕНИЕ ПАКЕТА СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА RUTNOM ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА	
<i>Утакаева И. Х.</i>	346
ЛИН-ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	
<i>Чернышева Е. Н., Макарова-Коробейникова Е. П.</i>	352
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ПРОЕКТАХ	
<i>Шатров А. А.</i>	358
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Штефан Я. Г., Зимакова Л. А., Анисимова Э. О.</i>	363
КОЛЕБАНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ	
<i>Шуббар Хасан Валид Азиз</i>	370
ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	
<i>Шукаева А. В.</i>	380
ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОД	
<i>Эрендженоева Д. Б., Акиева С. А., Арбунова Т. В., Кукуева А. А., Дармаев А. Л.</i>	384
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	
ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
<i>Полонкоева Ф. Я., Китиева М. И., Орцханова М. А.</i>	389

УДК 338.12

А. Е. Агаев

АНОО ВО ЦЕНТРОСОЮЗА РФ «Российский университет кооперации»
Краснодарский кооперативный институт (филиал), Краснодар,
e-mail: agaev_An@gmail.com

А. Е. Жминько

ФГБОУ ВО «Кубанский ГАУ», Краснодар, e-mail: albina_evgenevna@mail.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, стратегия, тактика, управленческое решение.

На сегодняшний день применение теоретических понятий планирования и прогнозирования на практике получило широкое распространение в последние годы в связи с развитием формирования новых условий хозяйствования, в частности, широким использованием средств компьютерных технологий, интернет, включая удаленный доступ и удаленную работу, различные политические аспекты хозяйствования, конкурентоспособность и так далее. При этом, виды и классификация планирования и прогнозирования, как средств оценки и формирования управленческих решений изменились незначительно, а правильное комбинирование соответствующих трактовок и инструментария методик повысит качество формирования стратегии и тактики развития как организации в отдельности, так и отрасли хозяйствования в целом. Ввиду постоянного изменения внутренних и внешних факторов деятельности экономических субъектов, необходимо планирование как рисков, так и возможного высвобождения ресурсов. Процесс прогнозирования, как и процесс планирования, являются вероятностными экономическими показателями, определяющими направление деятельности организации в целом и устанавливающие очередность и эффективность принятия тех или иных управленческих решений. В статье представлены задачи приводимого исследования ее цель, а также теоретические выводы о видах, классификации и сущности рассматриваемых понятий.

Введение

Процесс планирования и прогнозирования в текущих экономических условиях хозяйствования организаций является неотъемлемой частью формирования стратегии и тактики в целом. Ввиду постоянного изменения внутренних и внешних факторов деятельности хозяйствующих субъектов, необходимо планирование как рисков, так и возможное высвобождение ресурсов. Процесс прогнозирования является отражением итогов поэтапного планирования при условии сохранения условий хозяйствования. На сегодняшний день существует множество методов и методик планирования и прогнозирования, грамотное, своевременное и целесообразное использование которых может сформировать целостное представление о цели и задачах деятельности организации на необходимом этапе хозяйствования.

Цель исследования заключается в выявлении сущности теоретических аспектов планирования и прогнозирования, а также, представление видов и классификации этих понятий с набором соответствующих показателей внутренней и внешней хозяйственной жизни организации.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- отразить теоретические аспекты понятий планирования и прогнозирования.
- представить систему классификации методов планирования и прогнозирования используемых наиболее часто на сегодняшний день.

Материал и методы исследования

Для достижения поставленных задач рассмотрим теоретические аспекты формирования понятий планирования и прогнозирования, которые

предполагают формирование таких систем управленческой стратегии и тактики, которые основаны на обработке реальных фактов хозяйственной жизни в динамике и сориентированы на конечный результат.

Так, для формирования конечного результата планирования и прогнозирования, экономисты используют различные системы, модели и методы, приемлемые в текущих экономических условиях хозяйствования субъекта.

На практике планирование реализуется путем разработки планов, как обособленного документа, в котором содержится целостная система различных показателей деятельности организации, а также, представлен комплекс мероприятий по решению социально-экономических задач. В плане следует отразить совокупность мер, применяемых для достижения поставленной цели организации, приоритеты реализации некоторых задач, с акцентированием на имеющиеся ресурсы и источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения.

На сегодняшний день процесс планирования достаточно трудоемкий. Он затрагивает как внешние, так и внутренние факторы взаимодействия хозяйствующего субъекта, поэтому, целесообразно, в зависимости от цели планирования выбрать вид планирования, который определит приоритет решения соответствующих задач. Так, различают стратегическое планирование и индикативное.

Стратегическое планирование – процесс установления таких целей, которые характеризуют как наиболее важные направления социально-экономического развития страны (отрасли, объединения, организации и так далее). Такое планирование возможно на среднесрочную и долгосрочную перспективы, поскольку обладает необходимым и соответствующим набором экономических методов и инструментариев для формирования механизма реализации.

При стратегическом планировании приоритетной задачей итогов деятельности организации или страны в целом является повышение устойчивости экономики, уровня жизни населения и обороноспособности страны. Решение стратегических задач, предполагающее первостепенное планирование

и прогнозирование стратегической стратегии и тактики закрепляет целостность государства и независимость ее экономико-социальных и политических курсов от внешних факторов и, следовательно, способствует построению модели будущего развития государства или другого объекта, применительно к которому осуществляется планирование.

Стратегическое планирование предполагает длительный процесс с возможным внесением дополнений, поправок и корректировок, а также дополнений и пояснений с возможными новыми приложениями в виде схем и графиков, в том числе, используя в совокупности методы планирования и прогнозирования как на долгосрочную перспективу, так и среднесрочную, и краткосрочную. Основной целью такого планирования является формирование такого управленческого решения, реализация которого была бы возможна в полном объеме с учетом имеющихся ресурсов, возможным изменением или стабильным состоянием конъюнктуры рынка и целесообразности затрат.

Чем длиннее период планирования и прогнозирования, тем более трудоемким считается процесс, предполагающий всестороннее рассмотрение основ деятельности организации, внешних и внутренних рисков, способных оказать влияние на оценочные показатели. По итогам учета наибольшего количества влияния различных факторов составляются сценарии вероятных управленческих решений. При этом, использование в совокупности методов прогнозирования можно предопределить возможный исход фактов хозяйственной жизни при сохранении условий хозяйствования или их изменений. На практике считается, что период долгосрочного прогноза стратегического планирования составляет 20–25 лет.

В рамках стратегического планирования разрабатываются и уточняются направления развития общественной, социально-культурной, военной, экономической и внутренне-, внешне – политической жизни.

Индикативное планирование тесно связано с понятием стратегического планирования и основывается на реализации поставленных целей в зависимости

от сложившихся экономических условий хозяйствования. В отличие от стратегического планирования, индикативный план составляется на кратко- и среднесрочную перспективу, затрагивая также, как факторы влияния на желаемый результат внешние и внутренние факторы современной жизни и деятельности общества и организаций, и отраслей экономики в целом.

Индикативный план включает в себя следующие разделы:

- концептуальный – описывает концепцию социально-экономического развития как страны в целом, так и организации, и ее влияния на общество;
- прогнозный – прогноз социально-экономического развития;
- планово-регулирующий – представляет собой описание и разработку системы экономических инструментариев, в том числе и государственные целевые комплексные программы.

В настоящее время индикативный подход является наиболее приемлемой формой планирования, поскольку рассчитан изначально на возможные изменения условий хозяйствования, а также, имеет рекомендательный характер, предполагающий учет множества возможных сценариев задач для достижения цели. В практике государственного управления принято такую форму планирования считать системой разработки прямых и косвенных регуляторов в виде льгот, лицензий, квот, бюджетных субсидий, дотаций для достижения поставленных целей.

Несмотря на выбранный способ планирования, необходимо учитывать ряд факторов, которые характеризуются как предсказуемые или непредсказуемые. Так, выделяют следующие факторы, влияющие прямыми или косвенно на задачи и инструментарию планирования:

- законодательное обеспечение экономического развития;
- условия экономической политики страны и, в частности, отношению к отрасли деятельности хозяйствующего субъекта;
- мотивация субъектов хозяйствования на достижение поставленных целей;
- соблюдение законности в области хозяйственной права как органами власти, так и хозяйствующими субъектами.

Обоснование всех плановых показателей опирается на рассмотрении данных, представленных путем прогнозирования.

Процесс прогнозирования предшествует процессу планирования, поскольку, первостепенным является разработка возможных результатов деятельности, целесообразность и важность их, а затем рассматривается комплекс мер и учитываются имеющиеся ресурсы для осуществления поставленных целей. В свою очередь, целью прогнозирования является формирование научных предпосылок и ученого – экспертного мнения о принятии управленческого решения, отвечающего всем принципам важности, значимости и своевременности.

Прогнозирование, как экономический метод формирования управленческого решения, базируется на следующих понятиях:

- альтернативное предвидение будущего развития деятельности хозяйствующего субъекта;
- анализ тенденций и закономерностей изменения объекта управления;
- оценку последствий активного воздействия на предвидимые процессы в объекте управления.

Прогноз представляет собой систему научно обоснованных и качественно аргументированных научных представлений о вероятном состоянии объекта управления. При этом, разрабатывается множество сценариев как итогов деятельности при сохранении текущих условий хозяйствования, так и вероятностные перспективные результаты при изменении стратегии, тактики и управленческих решений.

Прогнозирование, как метод, классифицируется как описание тенденций изменения объекта, процесса и как формирование параметров, характеризующих объект или процесс.

В рамках первой классификации принято выделять трендовый и факторный подходы.

Трендовый подход, как экономическом методе прогнозирования, основан на экстраполяции выровненных значений текущего динамического временного ряда прогнозируемого показателя. Построение линий тренда использование линейной экстраполяции сложившихся в прошлом тенденций. Этот метод

предполагает поиск достоверной информации о необходимом факторе прогнозирования в течении как можно долгого периода времени. Как правило, достаточно наблюдение за изменениями показателя в течении пяти лет.

Финальной стадией построения линии тренда является нахождение последующего (прогнозного) значения исследуемого показателя. Прогноз считается достоверным при соблюдении и сохранении текущих экономических и политических условий деятельности хозяйствующего субъекта.

Факторный подход предполагает выявление таких факторов, которые влияют прямо или косвенно на изменение прогнозируемого объекта. Таким образом, комплексная оценка влияния различных факторов финансово-экономической деятельности организации на изменение потенциального состояния объекта управления.

В рамках второго подхода классификации принято выделять генетический и нормативный подходы.

Генетический подход базируется на использовании устойчивых тенденций изменения ключевых показателей прогнозной составляющей объекта. Такой подход к прогнозу, как методу экономического анализа предопределяет вероятность изменения или сохранения условий действующих тенденций в текущих экономических условиях. Примерами такого прогноза являются прогнозы урожайности сельскохозяйственных культур, числа браков или разводов в обществе. Основным методом прогнозирования является экстраполяция.

Нормативный прогноз осуществляется с целью установления направлений и временных сроков достижения вероятностных состояний объекта прогнозирования в будущем, принимаемых в качестве цели. Например, составляется прогноз динамики потребления мясопродуктов населением региона при имеющихся физиологических нормах потребления. Основным методом прогнозирования является интерполяция.

В практике экономиста-аналитика генетический и нормативный подходы в прогнозировании дополняют друг друга, поскольку процессы формируются, с одной стороны, инерцией сложивших-

ся тенденций, а с другой – поставленными целями развития. Главной задачей прогнозирования становится согласование результатов прогнозных расчетов, получаемых на основе генетического и нормативного подходов.

Прогнозы различаются по срокам, на которые они рассчитаны. В настоящее время сложилась практика разработки прогнозов различной продолжительности: краткосрочного (текущего) – как правило, на 1 год, среднесрочного – на 3–5 лет, долгосрочного – на 10–15 (а иногда и более) лет.

Любой прогноз имеет целью учесть перемены в обществе, а они протекают с разной скоростью и имеют различную длительность. Рыночная конъюнктура – цены, курс акций, валютные курсы и может существенно измениться в течение дня, недели или месяца. Предвидеть эти изменения, чтобы быстро реагировать на них, – предмет текущего, краткосрочного прогнозирования как важнейшей составной части оперативного управления. Краткосрочный прогноз – это, прежде всего, прогноз текущих хозяйственных процессов, связанных сдвижением финансовых потоков и цен, изменениями в объеме и структуре спроса населения, колебаниями в сельскохозяйственном производстве, конъюнктурой мирового рынка.

Другие перемены требуют более длительного времени, занимают несколько лет (инвестиции в основной капитал, создание и освоение новых видов продукции, реализация инновационных проектов, динамика и структура денежных доходов и накоплений населения, динамика внешнеэкономических связей). Это объект среднесрочного прогнозирования и основанных на нем среднесрочных (на 3–5 лет, а иногда и более) программ социально-экономического развития.

В долгосрочном прогнозе основное внимание уделяется глубинным изменениям в объекте управления – демографическим процессам, крупным социальным задачам, масштабным научно-техническим проблемам, вопросам экологии и глобализации. Глубинные изменения в структуре экономики и общества, страны и мира складываются и проявляются в течение длительного периода и требуют долгосрочного прогнозирования возможных альтернативных

тенденций на протяжении 10–15 лет, а иногда и более, что служит базой для определения перспективной стратегии.

Долгосрочное прогнозирование, в отличие от среднесрочного и особенно краткосрочного, меньше связано с инерцией социально-экономического развития, сложившимися тенденциями, свободнее в выборе вариантов будущей динамики. За 15–20 лет происходит смена двух поколений техники и одного поколения работников. Долгосрочное прогнозирование дает возможность более обоснованно определить альтернативные сценарии структурных сдвигов в экономике и обществе, изменения ряда качественных характеристик. В то же время долгосрочный прогноз менее детализирован, опирается на сравнительно небольшой круг обобщающих показателей. Он служит основой для определения концепции социально-экономического развития на долгосрочный период, выбора долгосрочной стратегии.

Современные условия хозяйствования требуют максимального расширения сферы и совершенствования методов прогнозирования и планирования. Чем выше качество прогнозов и планов, тем более весомым будет их вклад в общественное развитие.

Важными задачами, которые обычно ставятся перед исполнителями при прогнозировании и планировании, разработке соответствующей концепции, программы, мероприятия, являются сохранение и развитие высокоэффек-

тивной структуры экономики, обоснование и регулирование темпов роста выпуска продукции, высокой степени ее конкурентоспособности на рынке, обеспечение эффективного использования материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, достаточного уровня доходов и социальной защищенности населения, поддержание имеющихся и налаживание новых многообразных экономических связей в масштабах региона, государства и с внешним миром.

Заключение

Согласно представленному теоретическому выводу, планирование предполагает пошаговую разработку мероприятий по достижению поставленной руководителем организации экономической цели, а прогнозирование – перспективный исход событий с учетом сохранения условий хозяйствования.

Проведенные исследования аспектов планирования и прогнозирования, показали, что из существующего множества методов и методик, необходимо использование наиболее целесообразных в текущих экономических условиях. Процесс прогнозирования, как и процесс планирования являются вероятностными экономическими показателями, определяющими направление деятельности организации в целом и устанавливающие очередность и эффективность принятия тех или иных управленческих решений.

Библиографический список

1. Жминько А.Е. Анализ деятельности предприятий Краснодарского края в контексте использования трудовых ресурсов / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, М.Е. Никогда // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 112. – С. 1027–1037. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/74.pdf>.
2. Жминько А.Е. Ретроспективный анализ использования ресурсов в организациях Краснодарского края / А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова, А.Е. Агаев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – № 112. – С. 1038–1057. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/08/pdf/75.pdf>.
3. Жминько Н.С. Организация электронного документооборота в организациях АПК // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых / Ответ. за вып.: А.Г. Кошаев. – 2016. – С. 1019–1020.
4. Кацко И.А. Стратегия и инструментарий индикативного планирования и управления развитием региона / И.А. Кацко, П.Ю. Величко, В.И. Перцухов // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 52. – С. 46–52.
5. Статистические методы анализа данных: учебное пособие / И.А. Кацко, Н.Х. Ворокова, А.Е. Жминько, А.Е. Сенникова. – Краснодар, 2017.

УДК 339.138

О. Г. Алешина, О. С. Веремеенко, Е. А. Нечушкина

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», Красноярск, e-mail: olga24reg@mail.ru

ЛОГИСТИКА И МАРКЕТИНГ: ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Ключевые слова: маркетинг, логистика, отдел маркетинга, отдел логистики, проблемы взаимодействия, ассортимент продукции, температура хранения, транспортировка продукции, потребительская упаковка, потребительский спрос, складские запасы.

Практические задачи, стоящие в современном мире перед производителями и продавцами товаров, требуют использования разнообразных инструментов для удовлетворения потребностей клиента. Одними из таких инструментов являются маркетинг и логистика. Маркетинг выявляет, стимулирует и формирует спрос, а логистика обеспечивает продвижение товара к конечному потребителю быстро и своевременно. Представляя собой две части единого процесса, логистика и маркетинг тесно интегрированы между собой. Статья посвящена рассмотрению вопросов практического взаимодействия логистики и маркетинга в компании. Проанализированы практические моменты столкновения или пересечения интересов двух функциональных отделов. Определены возможные проблемы и направления взаимодействия логистики и маркетинга.

Введение

В настоящее время деятельность российских предприятий, как никогда ранее, подвержена воздействию целого ряда разнообразных факторов. С одной стороны, анализ основных тенденций изменений различных корпоративных рынков показывает постоянный рост конкуренции и интенсивности конкурентной борьбы во всех секторах. Это ставит перед предприятиями, стремящимися к завоеванию стабильного и долгосрочного преимущества над конкурентами, задачу, связанную с необходимостью достижения наивысшей эффективности всех операций компании.

С другой стороны, предприятиям приходится разрешать противоречия, обусловленные несовершенством существующей модели экономики, которые выражаются прежде всего в специфичных для России чертах: высокая степень износа основных фондов в большинстве отраслей промышленности, нехватка собственных средств для финансирования модернизации, высокие процентные ставки за пользование заемными средствами и как следствие недоступность кредитов. С учетом современных реалий многие предприятия изыскивают внутренние возможности для развития, в том числе и путем оптимизации использования имеющихся ресурсов.

При этом, следует учесть и тот факт, что предприятию необходимо выстраивать свою деятельность с учетом ос-

новной цели – удовлетворение потребностей потребителя с целью получения максимальной прибыли, путем продвижения своей продукции. Низкая платежеспособность потребителей, служит барьером, сдерживающим спрос на готовую продукцию и усиливает диктатуру потребителей, а это, в свою очередь, заставляет компании искать новые подходы и инструменты, позволяющие привлекать и удерживать клиентов.

В этой ситуации лидирующее место занимает проблема эффективного использования имеющегося потенциала предприятий. Такой подход видится нами приемлемым вариантом выхода из сложившейся ситуации.

Управление возникает тогда, когда руководитель принимает решение, когда разрабатывается новый порядок отношений для преодоления проблемной ситуации, когда устанавливаются новые связи между структурными подразделениями, связанные с модификацией организационной структуры. Одними из наиболее эффективных инструментов (методов) управления предприятием в современных реалиях выступают логистика и маркетинг.

Вопрос функционального взаимодействия маркетинга и логистики до их пор относится к тем вопросам, по которым в научных кругах не сложилось единого мнения. Комплексных практических исследований, рассматривающих проблемы интеграции логистики и маркетинга

в деятельности предприятий различных сфер явно недостаточно. Наличие указанных причин явилось предпосылкой к проведению авторами собственных исследований в данном направлении.

Цель исследования

Актуальность и практическая направленность исследуемой проблемы, а также недостаточная ее разработанность в экономической науке предопределили цель и задачи исследования. Целью настоящего исследования является изучение практических аспектов механизма взаимодействия логистики и маркетинга в деятельности производственных предприятий, что требует постановки и решения ряда задач:

- исследование теоретических вопросов в отношении проблем взаимодействия логистики и маркетинга предприятий;
- исследование практических аспектов интеграции функций отделов маркетинга и логистики предприятий.

Материал и методы исследования

В основе теоретической и методологической базы исследования лежат труды отечественных и зарубежных авторов по вопросам маркетинга и логистики. Информационной базой исследования являются данные производственно – хозяйственной деятельности ряда предприятий торговли и промышленности.

В процессе написания работы авторами были использованы методы эмпирического и теоретического исследования: наблюдение, сравнение, маркетинговый анализ, логистический анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

Сохранить конкурентоспособность, сформировать и нарастить конкурентное преимущество, обеспечивая тем самым достаточно высокий уровень прибыли можно, применяя на практике концепции маркетинга, позволяющей удовлетворить запросы и нужды потребителей в связке качества и цены, и логистики в части оптимизации товарно-материальных потоков [1].

Вопросам взаимодействия двух концепций управления предприятием, доказавшим свою эффективность в условиях свободного рынка – маркетинга и логи-

стики – в последнее время уделяется повышенное внимание, о чем свидетельствует целый ряд публикаций. Вопросы взаимодействия маркетинга и логистики, и результаты их интеграции в деятельности предприятия в той или иной степени освещали в своих работах многие отечественные и зарубежные ученые, в том числе: Г. Багиев, Д. Новиков, А. Гарнов, Б. Аникин, Дж. Болт, П. Винкельманн, Ф. Котлер и др.

Проведенный анализ имеющейся литературы показал, что в настоящее время можно выделить три совершенно разные позиции, объясняющие характер их взаимосвязи.

Согласно первой точки зрения, маркетинг представляет собой совокупность процессов по формированию спроса, продвижению товара и управлению продажами в компании. Логистика же, занимаясь вопросами складирования, хранения, физического распределения и перемещения готовой продукции к покупателям, сырья и других материальных ресурсов к производственным подразделениям, представляет собой часть этого процесса и непосредственно регулирует движение товарно-материальных потоков в компании. Основными факторами, способствующими появлению концепции логистики называют обострение в 60-х годах проблем ресурсного обеспечения процессов производства и необходимость в условиях растущей конкуренции оптимизации и повышения эффективности процесса сбыта.

Возможно, в ранний период становления и первоначального развития концепции логистики, такой подход не вызывал сомнений. Однако в настоящее время мы наблюдаем, как сфера деятельности логистики давно расширила отведенные ей первоначальные границы. В современном мире логистика кроме управления сбытовыми операциями включает анализ рынков поставщиков и потребителей, координацию спроса и предложения на рынке товаров и услуг, а также осуществляет гармонизацию интересов участников процесса товародвижения. Исходя из такого понимания сущности логистики, рядом ученых, маркетинг рассматривается как раздел теории и практики логистики [2].

Большинством авторов маркетинг и логистика же рассматриваются в качестве самостоятельных направлений производственно-хозяйственной деятельности, тесно связанных между собой.

Используя маркетинговые инструменты предприятие может определить «своих» потребителей, а именно кто они, какие у них потребности, в каком количестве и какого качества товары им необходимы, что является заменой этим товарам и в завершении получить рекомендации как выстроить деятельность компании, чтобы привязать к ней потребителей. Инструменты логистики призваны, прежде всего, рационально организовать движение товарно-материальных потоков на предприятии, что позволит получить своевременную доставку потребителю готовой продукции в нужное место, в нужное время, в нужном количестве и качестве с минимальными затратами. Как видно, оба эти инструмента в деятельности организации решают разные функциональные задачи и ни в коем случае не заменяют друг друга. Скорее наоборот, только их совместное использование может гарантировать эффективность работы предприятия [3]. Хотя, в сущности, как маркетинг, так и логистику предприятия могут использовать в своей деятельности независимо друг от друга. Так, используя только маркетинговую концепцию, предприятие не сможет эффективно организовать продвижение своих товаров на рынке, поскольку этому могут препятствовать нерешенные логистические вопросы доставки, транспортировки, складирования товаров. В современных условиях насыщенности рынка, когда традиционные мотивационные критерии потребителя (качество и цена товара) отходят на второй план, эти вопросы становятся едва ли не решающими при принятии потребителем решения о покупке. Похожая ситуация складывается и при игнорировании маркетинговой концепции в деятельности предприятия, поскольку задачи логистики не могут, в свою очередь, эффективно реализованы без маркетинговой поддержки. Таким образом, маркетинг и логистика не могут быть отделе-

ны друг от друга, так как в совокупности они формируют общие условия и политику производственной, снабженческой и сбытовой деятельности предприятия. Умелое использование обеих концепций одновременно дает гораздо больший синергетический эффект, чем использование каждой концепции в отдельности [4].

Русло большинства дискуссий по вопросам взаимодействию логистики и маркетинга находится в рамках выяснения вопроса, иерархии и приоритета концепций, что неминуемо приводит в тупик. Особенно остро вопрос разграничения сферы компетенции логистики и маркетинга стоит в условиях ограниченности ресурсов предприятия, когда предстоит выбор какой из двух концепций следует отдать предпочтение? Дать ответ на этот вопрос можно проведя анализ функциональных областей столкновения или пересечения интересов двух концепций и определение на его основе механизма их взаимодействия (таблица).

Наиболее полное удовлетворение потребностей потребителей, в сравнении с конкурентами, является целью любого коммерческого предприятия, не зависимо от сферы его деятельности. Реализация этой цели зависит от двух составляющих, во-первых, насколько хорошо мы представляем, что конкретно необходимо нашему покупателю, и во-вторых, способны ли мы доставить свой товар до данного потребителя. Только соблюдение этих двух условий позволит предприятию достичь успеха. Маркетинг и логистика, отвечая за свою составляющую, обеспечивают единый процесс.

Наличие общих функциональных областей неизбежно приводит к появлению межфункциональных конфликтов между организационными подразделениями маркетинга и логистики, которые особенно явно наблюдаются на предприятиях с традиционной структурой управления. Рассмотрим проблематику отношений маркетинга и логистики на производственном предприятии, где можно увидеть наиболее яркие примеры конфликта взаимодействия рассматриваемых направлений.

Сравнительная характеристика функциональных областей логистики и маркетинга

Маркетинг	Область взаимодействия логистики и маркетинга	Логистика
<i>Производство</i>		
– определение предметной специализации и ассортиментной структуры производства; – определение характеристик и физических свойств товара; – повышение качества и конкурентоспособности товара	– упаковка товара	– определение потенциальных источников снабжения; – рациональная организация производства; – управление МП (нормирование запасов сырья, определение размера заказываемой партии и др.)
<i>Сбытовая политика:</i>		
– сегментация рынка и выбор целевого сегмента; – поиск потенциальных потребителей; – формирование спроса и стимулирование сбыта; – изучение и прогнозирование спроса; – прогнозирование сбыта	– условия доступности товара потребителю; – формирование системы распределения; – выбор каналов товародвижения готовой продукции; – анализ сбыта; – сервисное обслуживание	– нормирование запасов готовой продукции; – создание системы складирования, грузопереработки; – выбор эффективного варианта транспортировки продукции до конечного потребителя; – разработка сметы затрат по сбыту и контроль за ее соблюдением
<i>Ценовая политика</i>		
– выбор стратегии и метода ценообразования	– установление конкурентоспособной цены	– сокращение издержек в каналах сбыта
<i>Продвижение</i>		
– коммуникационная политика: рекламная деятельность, PR-мероприятия, стимулирование сбыта (акции, скидки) и др.	– разработка стратегии продвижения товара	
<i>Информационная система</i>		
– формирование маркетинговой информационной системы; – маркетинговые исследования	– обоснование и организация информационного обеспечения системы сбыта	– формирование логистической информационной системы; – организация эффективного управления информационными потоками

Ассортиментная политика предприятия

Рассматривая аспект управления ассортиментом предприятия, можно отметить взаимодействие функций маркетинга и логистики. Данное взаимодействие проявляется в вопросах обновления ассортимента или в модификациях существующих товаров. Разрабатывая новый товар необходимо учесть особенности его движения по сбытовой цепи поставок через промежуточные звенья хранения. При этом особенности хранения и транспортировки товара могут быть не стандартны. Например, для нового товара могут потребоваться специальные условия хранения и тара. Также обновленный или новый товар со стороны рынка вызывает повышенный интерес и влечет за собой дополнительные заказы. При обновлении ассортимента предприятию необходимо решить следующие

вопросы: увеличение объема продаж за счет повышенного потребительского спроса; невостребованность старого товара на складах сбытовой цепи, при этом остатки товара могут быть существенными. В данной ситуации предприятию необходимо продумать механизм замены старого товара на новый, а именно: последовательность этапов, периода времени, создание необходимых товарных запасов. При реализации данных мероприятий требуется взаимодействие маркетинга и логистики, которое позволит устранить грубые ошибки, тем самым минимизировать финансовые потери.

Логистическая функция должна быть реализована, в том числе в управлении ассортиментом, в управлении жизненным циклом товара. На различных стадиях жизненного цикла товара применяются не только маркетинговые стратегии, но и логистические стратегии,

таким образом, в этом процессе должны принимать участие эти две службы.

При выведении нового товара на рынок ускоренный рост продаж в первую очередь обеспечивается наполнением каналов сбыта, а именно производство выпускает большие объемы, они движутся по цепи поставок, тем самым пополняют склады в промежуточных звеньях сбытовой сети. Правильное определение стадий жизненного цикла товара и объемов его продаж является основной задачей сотрудничества отделов логистики и маркетинга [5].

Обслуживание потребителей

Сущностью маркетинга – это удовлетворение потребностей всех клиентов. Более полное удовлетворение потребителей приводит к увеличению объемов продаж. С точки зрения логистики: акцент делается на сам процесс обслуживания, который должен быть гибким, с учетом особенностей сбытовой сети (объемы партии поставки, сроки выполнения заказа, время работы клиентов и т. д.). Логистика разрабатывает стандарты на услуги логистического сервиса с учетом их стоимости, разрабатывает тарифы на услуги и условия их предоставления. Маркетинг, должен анализировать возможности компании по оказанию услуг клиентам с учетом логистических затрат. Таким образом, маркетинг при формировании политики обслуживания потребителей должен взаимодействовать с логистикой, для минимизации конфликтных ситуаций.

Маркетинговое окружение товара: дизайн и упаковка товара

Для привлечения внимания потребителей, для совершения большего числа импульсивных покупок маркетологи компании стремятся разработать более оригинальную упаковку, которая является решающим фактором, влияющим на выбор потребителя и на объем продаж товара в конечном звене сбытовой цепи. Данные решения могут вызвать незапланированное повышение издержек на логистику.

Внешнее оформление упаковки, ее красочность, наличие полной информации о товаре – это параметры, которые выделяют товар среди товаров конку-

рентов. Данные параметры важны для маркетинга. Новые товарные позиции в ассортименте или обновленная упаковка существующих товаров, может отличаться по габаритам и повлиять на структуру логистики. Для реализации логистических процессов, упаковка должна соответствовать конкретным требованиям (ограничениям) по типу и размеру, стандартизирована и унифицирована по типоразмерным рядам упаковок и грузовместимостью транспортных средств. Не пропорциональность упаковки (величина штабеля, кратность стандартным коробам и поддонам, соответствие параметров оборудования для данного вида упаковки товаров и т. д.) приводит к дополнительным издержкам предприятия производителя и всех звеньев сбытовой сети.

Ценовая политика предприятия с позиции логистики и маркетинга

Установление цены на продукцию предприятия является одним из основных направлений маркетинговой деятельности. Уровень цены зависит от следующих факторов: себестоимости товара, целей компании, планируемой прибыли, конкурентной среды, а также расходов на логистику. Взаимосвязь логистики и маркетинга определяется информационным обменом о планируемых издержках по обслуживанию клиентов и сбытовой сети. Логистические расходы, в частности транспортные расходы, могут быть эквиваленты себестоимости продукции, поэтому значительно влияют на реализацию маркетинговой функции на предприятии. Так, на 15–20% от суммы валовых издержек зарубежных (европейских, американских) производителей, приходится расходы на систему сбыта продукции предприятия. Соответственно, снижение данных расходов позволяет производителю установить конкурентоспособную цену и обеспечить прирост прибыли [6].

Оптимальный выбор вида транспорта, транспортного посредника, оптимальной маршрутизации и другие управленческие решения, относящиеся к функциям менеджера по логистике, значительно сокращают издержки при сбыте продукции, тем самым расширяют возможности для маркетинговых ценовых решений.

Формирование сбытовой системы

Маркетинг определяет выгодные сбытовые системы относительно каждого региона сбыта. В данном случае логистика продумывает товарные потоки к потребителю через оказание логистических услуг для посредников, за счет поиска надежных участников системы и организации процесса. Оценка и выбор наиболее эффективных поставщиков, использование наилучших каналов распределения относится к управленческим решениям логистики. В современных условиях участники каналов сбыта выбирают сами производителя, товары которого они будут продавать, поэтому производитель должен обеспечить поставку необходимого товара в срок и в необходимом объеме, качестве. Не соблюдение условий поставки может привести к прекращению взаимоотношений производителя и поставщика, что приведет к прекращению продвижения его товаров на рынке. В данном случае со стороны маркетинга усилия по сбыту продукции в первую очередь направлены конечного потребителя, а со стороны логистики – на посредников.

Согласование территории сбыта также требуется со службой логистики. Этим как правило занимается служба маркетинга, так как данные вопросы являются основой для решения стратегических задач: завоевание новых рынков регионов, увеличение объемов продаж в регионе и т. д. От стратегических задач маркетинга зависит решение логистических задач, таких как управление распределением, формированием складской сети, определением уровня товарных запасов и их концентрации в сети и т. п.

Выбор оптимального региона и места сбыта службой маркетинга может быть достаточно затратным с точки зрения логистического обслуживания, или потребует создание новой схемы логистики транспортировки и складирования. Если логистика и маркетинг не будут взаимодействовать, то произведенный продукт невозможно будет доставить в срок и в соответствующем объеме в указанные маркетинговыми регионами и места продажи.

Управление сбытом и продвижением

Сбыт и продвижение готовой продукции еще одна из областей, где тре-

буется согласование работы отделов маркетинга и логистики. Учитывая цели производителя, доступность целевого сегмента, специфику рынка и ряд других факторов, специалисты по маркетингу принимают решение об использовании «втягивающей» или «проталкивающей» стратегии продвижения.

Каждая из стратегий имеет различные объекты воздействия и предусматривает использование разного набора маркетинговых и логистических инструментов. Стратегия «проталкивания» ориентирована на привлечение внимания посредников к товарам предприятия и добровольного сотрудничества с ними, поэтому маркетинговые решения сфокусированы в первую очередь на работе с посредниками. С позиций логистики рассмотренный подход требует организации работ по насыщению логистического канала и подготовку продаж, акцентируя внимание на формировании и поддержании оптимальной величины запасов готовой продукции в сбытовых каналах (оптовых и розничных).

Стратегия «втягивания» фокусирует внимание маркетингологов на конечных потребителях. Такая стратегия, как правило, ориентирована на быстрое удовлетворение текущего спроса, а поэтому основное внимание логистов сосредоточено на организации системы доставки и транспортировки готовой продукции. Не смотря на то, что данная стратегия не предполагает создания и поддержания больших запасов готовой продукции в сбытовых каналах, она, ставит перед службой логистики гораздо больше проблем, связанных с доставкой, сервисом и т. д. Учитывая все выше сказанное, становится очевидным, что постоянная координация стратегических логистических и маркетинговых планов в дистрибуции просто необходима.

Формирование спроса и стимулирование сбыта

Вопросы, связанные с управлением системой ФОССТИС на предприятии бесспорно в компетенции отдела маркетинга, тем не менее, как показывает практика, они также требуют согласования с логистической службой. Не своевременное доведение информации о таких мероприятиях до логистов, имеющее

место во многих компаниях, может способствовать снижению их эффективности.

Разработка плана маркетинговых мероприятий в числе прочих показателей предполагает, как расчет суммы затрат на их проведение, так и прогноз роста объема продаж. Если на предприятии эти цифры не будут предоставлены для ознакомления на производство и в отдел логистики, то это означает, что дополнительного количества товаров не будет произведено, необходимого запаса готовой продукции на складе не окажется. Маркетинговые мероприятия повышают интерес к продукту, как следствие, идет рост числа заказов и возможно возникновение ситуации, при которой продукта не хватает или на складе есть только определенные виды товаров, не участвующие в маркетинговых акциях. Поэтому любые маркетинговые акции, должны быть обеспечены соответствующим подкреплением логистическими и производственными ресурсами, иначе это выброшенные на ветер средства компании.

Дефицит товаров, широко разрекламированных в ходе большой рекламной кампании, способен подорвать положение компании на рынке и нанести серьезный урон ее финансовой устойчивости, утверждают специалисты по маркетингу. Избежать подобных ситуаций, можно только согласовывая мероприятия по продвижению товаров с логистической службой. Особенно учесть эти вопросы при формировании стратегии продвижения на рынок нового товара. В этой ситуации ответственность за обеспечение наличия к моменту старта его продаж необходимого объема запасов товара несет персонал логистической службы. Таким образом, отсутствие правильных и своевременных коммуникаций между отделами маркетинга и логистики может привести к провалу маркетинговой активности на рынке [7].

Прогнозирование спроса и продаж

В большинстве случаев работами по изучению спроса и прогнозированию объемов продаж в организации занимается отдел маркетинга. Но как показывает практика, эффективная реализация этих функций невозможна без учета возможностей логистической системы организации. Именно логисты в рамках

среднесрочного планирования определяют поступления определенного вида сырья, материалов для изготовления продукции регулируя, таким образом, накопление запаса готовой продукции на складе. Устанавливая сроки начала акций по продвижению продукта, либо дату вывода нового продукта на рынок или изменяя каналы продаж необходимо точно понимать, требуемый объем запасов готовой продукции. Эта необходимость связана с тем, что производство дополнительных партий товара и их накопление на складах требуют определенного времени. За два, а иногда три месяца до прихода на склад готовой продукции необходимо согласовать увеличение выпуска с производственным отделом, закупить сырье, так как предприятия, учитывая сроки хранения сырья, предпочитают не создавать излишних запасов «замораживая» финансовые ресурсы. Поэтому если служба маркетинга готовит и доводит до сведения всех заинтересованных отделов прогноз по продажам на 2–3 месяца, логисты успеют подвезти сырье и материалы, внести коррективы и изменить план производства.

Наиболее тесным сотрудничеством отделов маркетинга и логистики является в вопросах анализа продаж. Здесь в распоряжении сотрудников обоих отделов используются одни и те же общеизвестные методики: ABC и XYZ-анализ. Если в компании ежемесячным/ежеквартальным анализом продаж занимается служба логистики, то в отдел маркетинга приходит перечень «проблемных» категорий товаров в ассортименте, для последующего решений о целесообразности их выпуска.

Ориентируясь только на потребительский спрос и стремясь достигнуть наибольшего эффекта без учета возможностей производства и логистики, использование инструментов маркетинга не даст необходимого результата. Именно поэтому служба маркетинга учитывает логистические проблемы не только в оперативном планировании, но и при рыночном прогнозировании [8].

Выводы или заключение

Таким образом, проведенный анализ показывает, что концепции логистики и маркетинга являются равноправными,

едиными конечными целями, с частично совпадающими функциональными задачами и с различными инструментами и предметом интересов.

Современный рынок значительно отличается от того, что существовал еще 15–20 лет назад. Сегодня потребитель является непосредственным участником цепочки создания ценности, что находит отражение в индивидуализации продукции. Для производителя выгодным становится серийное производство, ориентированное на индивидуального потребителя. Усложнился и процесс реализации продукции, который не возможно сегодня представить без CRM систем обработки заказов, доставки и целого комплекса других логистических услуг. Применение логистической концепции в этих условиях позволяет удовлетворять индивидуальные потребности в количестве, сроках и месте доставки каждого потребителя, определенным образом стандартизируя их.

Исторически, маркетинг появился в более ранний период, чем логистика. Предпосылки возникновения концепции были связаны прежде всего с неорганизованной конкуренцией, игнорированием потребностей потребителя и как следствие с появившимися у производителей трудностями со сбытом

товаров. Использование, в тот период времени, маркетинга способствовало регулированию взаимоотношения между продавцом и покупателем, между производителем и потребителем. В сегодняшних же условиях добиться серьезных конкурентных преимуществ только на базе применения маркетинга уже нельзя. Выявить с помощью маркетинговых инструментов потенциальный потребительский спрос уже не достаточно, необходимо превратить его в реальный, который должен своевременно удовлетворяться. Именно быстрая и точная поставка товаров потребителю, которая возможна лишь при налаженной логистике, становится одним из конкурентных преимуществ и способов завоевания лояльности потребителей.

Предприятия, выстроившие свою деятельность на основе маркетинговой концепции, рано или поздно приходят к необходимости создания системы логистики, позволяющей оптимизировать многие процессы. Совершенствуя качество логистических процессов и повышая глубину ее интеграции с другими управленческими функциями, предприятие получает дополнительные конкурентные преимущества, позволяющие занимать более устойчивое положение на рынке.

Библиографический список

1. Кандрашина Е.А. Взаимодействие маркетинга и логистики в процессно-ориентированном управлении // Российское предпринимательство. – 2005. – Т. 6. – № 4. – С. 55–58.
2. Николайчук В. Взаимосвязь и различия логистики и маркетинга // Экономика Украины. – 1999. – № 4. – С. 89–91.
3. Губерниев В. Маркетинг или логистика – что эффективнее? // Школа жизни. – 2014. – URL: <https://shkolazhizni.ru/job/articles/69483/> (дата обращения: 24.11.2018).
4. Смоленцева Л.Т. Логистика в торговом деле: принципы размещения сетевого продовольственного ритейла в г. Красноярске / Е.А. Нечушкина, Л.Т. Смоленцева // В мире научных открытий / Научно-инновационный центр (Экономика и инновационное образование). – Красноярск, 2013. – № 8.2 (44). – С. 51–69.
5. Заруцкая Ю.А. Проблемы взаимодействия логистики и маркетинга на предприятии // Студенческий клуб «Альтернатива»: сборник научных трудов студентов России. – URL: <http://www.cs-alternativa.ru> (дата обращения: 24.11.2018).
6. Фадеева А.В., Боргарт Е.А. Современные аспекты маркетинговой логистики // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 12(40). – С. 51–59.
7. Шилько И.С. Совершенствование управления системой сбыта продукции предприятия на основе взаимодействия маркетинга и логистики // Перспективы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 164–171.
8. Перник Д. Логистика и маркетинг: проблемы взаимодействия // iTeam Русский Менеджмент. – 2014. – URL: <https://blog.iteam.ru/logistika-i-marketing-problemy-vzaimodejstviya/> (дата обращения: 24.11.2018).

УДК 658

И. В. Бабенко

ФГБУ ВО «Юго-западный государственный университет», Курск,
e-mail: babenkoinny@gmail.com

И. В. Минакова

ФГБУ ВО «Юго-западный государственный университет», Курск,
e-mail: guimo-swsu@yandex.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО УРОВНЯ ЗАПАСОВ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ключевые слова: производственные запасы, материальный поток, система управления запасами.

Совершенствование деятельности промышленных предприятий на современном этапе требует мобилизации всех имеющихся резервов, среди которых следует выделить организационно-экономические факторы, направленные на улучшение использования запасов. Обоснование состава и структуры производственных запасов, определение возможных направлений и реализация обоснованных мероприятий совершенствования процесса управления в условиях функционирования конкретного предприятия позволяют обеспечить высокую эффективность его функционирования. В статье представлены различные подходы к управлению запасами, выявлено, что применение логистического подхода позволит обеспечить интеграцию материального потока для наиболее полного удовлетворения спроса потребителей при наименьших затратах на содержание запасов, организацию поставок, и потери, вызванные дефицитом ресурсов. Выявлено, что для внедрения логистического подхода к управлению запасами целесообразно установление долговременных договорных отношений между контрагентами цепи поставок, а также внедрение адекватной системы нормирования запасов. Проведенный анализ системы управления запасами позволил сделать вывод, либо об отсутствии системы нормирования, как элемента системы управления запасами, либо о существенном отклонении фактического уровня запасов от установленного норматива. В следствие чего в работе предложены направления совершенствования методов нормирования запасов, позволяющие снизить потребность в финансовых ресурсах на обеспечение производственной деятельности предприятия, ускорить оборачиваемость запасов, оптимизировать совокупные затраты управления запасами в логистических системах.

Введение

На современном этапе среди основных направлений развития предприятий важное место занимает совершенствование системы управления запасами. Исследованию вопросов управления запасами и их роли в деятельности предприятия уделяется большое внимание как в научной литературе, так и в практической деятельности предприятия. Процесс управления запасами в научной литературе изучается с различных точек зрения, таких как запасы в системе снабжения, логистика запасов, методы производственного планирования потребности в ресурсах и запасах.

Вопросы управления запасами в системе материально-технического снабжения проработаны такими авторами как Сергеев В.И. [1], Дыбская В.В. [2], Проценко О.Д. [3], Аникин Б.А. [4], Лукин В.С. [5], Гордон М.П. [6] Среди зарубежных авторов изучающих вопросы логистики и материально-техниче-

ского снабжения можно выделить Клоса Д.Дж., Бауэркса Д.Дж. [7], Линдерса Р. и Фирона Х. [8], Уотерс Д. [9].

Труды А. Баскина [10], А.Н. Стерлиговой [11], посвящены изучению управления запасами в системах снабжения, а также обоснованию методической базы управления рисками в цепях поставок промышленных предприятий.

Цель исследования

Рост объема запасов промышленных предприятий, нерациональная структура, а также снижение их оборачиваемости вызывают дополнительные потребности в финансировании хозяйственной деятельности, что негативно сказывается на себестоимости готовой продукции, снижении прибыли предприятия. Необходимость совершенствования методов управления запасами обусловлена потребностью предприятий в выявлении резервов их рационализации. Целью исследования является выявление направлений совершенствования управления запасами,

направленных на повышение эффективности деятельности предприятий.

Материал и методы исследования

Изучение различных аспектов системы управления запасами на предприятиях промышленности, позволило установить, что ее отличительной особенностью на современном этапе является слабая реакция на изменения внешней среды, оказывающие значительное влияние на производственную деятельность. Анализ современного состояния системы управления запасами показывает, что на промышленных предприятиях отсутствует системный подход к процессу ее организации, позволяющий обеспечить согласованность всех стадий хозяйственного процесса, а логистические методы управления как правило дублируют традиционные способы, увеличивая логистические затраты предприятий. При этом необходимо отметить, что адекватное применение современных логистических инструментов позволит обеспечить синхронизацию материальных потоков в процессе распределения, производства и снабжения, обеспечивая продвижение продукции через непрерывную и последовательную цепь поэтапного приращения стоимости с приобретением товара и услуг в необходимое время, в надлежащих количествах и форме (табл. 1).

Основным принципом логистического подхода является обеспечение бесперебойного материального потока и информации от поставщиков до конечных

потребителей. В процессе управления запасами первым шагом к оптимизации логистического потока выступает заключение устойчивых хозяйственных связей между участниками логистического потока, обеспечивающих возможность разработки и применения согласованных технологий переработки ресурсов за счет прозрачности внутренних систем управления. Функционирование такой системы регулируется согласованностью входных и выходных материальных и информационных потоков, на основе прогнозирования спроса на ресурсы, продукцию и услуги в цепи. Для такого соотношения системообразующих элементов системы управления запасами в цепи поставок целесообразно установление отношений ассоциативного типа на взаимных договорных обязательствах, условий взаимодействия производителей, потребителей и посредников в логистических системах.

Логистический подход в управлении запасами обладают существенными преимуществами, имея возможность организовать деятельность по всей цепочке поставок: производство, поставки ресурсов, производство продукции, переработка, транспортировка и сбыт, за счет решения следующих основных задач: разработка моделей маршрутизации поставок, распределение и координация материальных потоков в сети с определением объема партии поставок и запасов в каждой вершине цепи за отчетный период, а также нормирование запасов для каждого элемента цепи поставок.

Таблица 1

Подходы к управлению запасами

Признак	Традиционный подход	Логистический подход
Цель	Получение низких закупочных цен	Обеспечение синхронности и ритмичности потоков
Объект управления	Материально-технические ресурсы, запасы	Материальные и финансовые потоки в цепях поставок
Задачи	Эффективности системы снабжения	Эффективность логистического потока в цепях поставок
Методы управления	Локальные, на стадии закупки ресурсов	Системные (воздействие на всю систему потоков)
Открытость	Учет факторов внешней среды отсутствует	Учет возможных влияний внешней среды на параметры потоков
Критерии отбора поставщика	Отбор поставщиков осуществляется по ценовому критерию	При отборе поставщиков учитываются критерии надежности, цены, наличия долговременных хозяйственных связей

Результаты исследования и их обсуждение

Основными функциями системы управления запасами являются: поставка материальных ресурсов, обеспечение производственных цехов и участков ресурсами в полном объеме и надлежащего качества, управление хранением запасами и организация движения материальных потоков. Основой обеспечения реализации представленных функций является система нормирования запасов, позволяющая обеспечить синхронность движения входящих и исходящих материальных потоков в логистической цепи с наименьшими издержками при достаточно высокой вероятности обеспечения производства.

Проведенный анализ системы управления запасами позволил сделать вывод,

либо об отсутствии системы нормирования, как элемента системы управления запасами, либо о существенном отклонении фактического уровня запасов от установленного норматива. Как показано на рис. 1 на исследуемом предприятии фактический уровень запасов значительно превышает совокупный норматив запасов, что свидетельствует об отсутствии качественной системы нормирования на предприятии и слабой ее связи с производственной программой и системой снабжения.

Анализ структуры и динамики запасов позволил выявить преобладание на протяжении анализируемого периода таких групп запасов как сырье и материалы, а также покупные полуфабрикаты (рис. 2, 3).

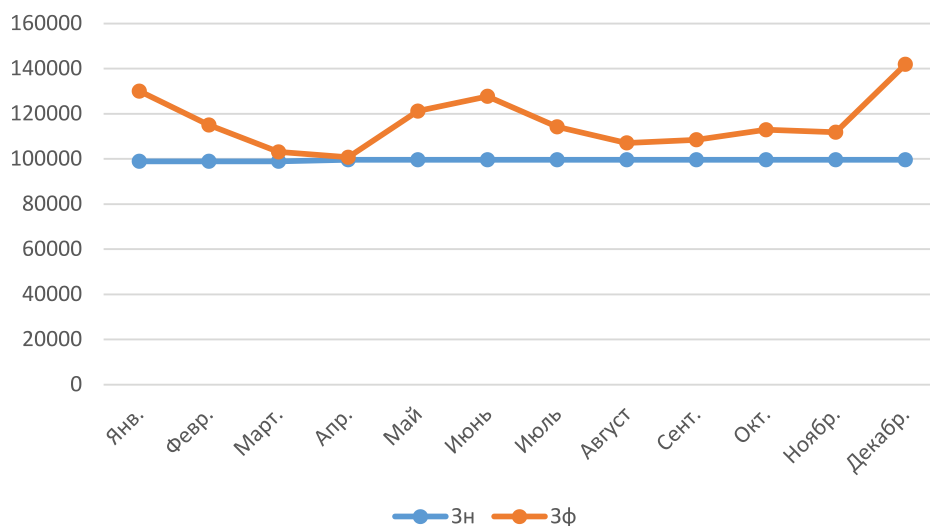


Рис. 1. Анализ состояния нормируемых запасов

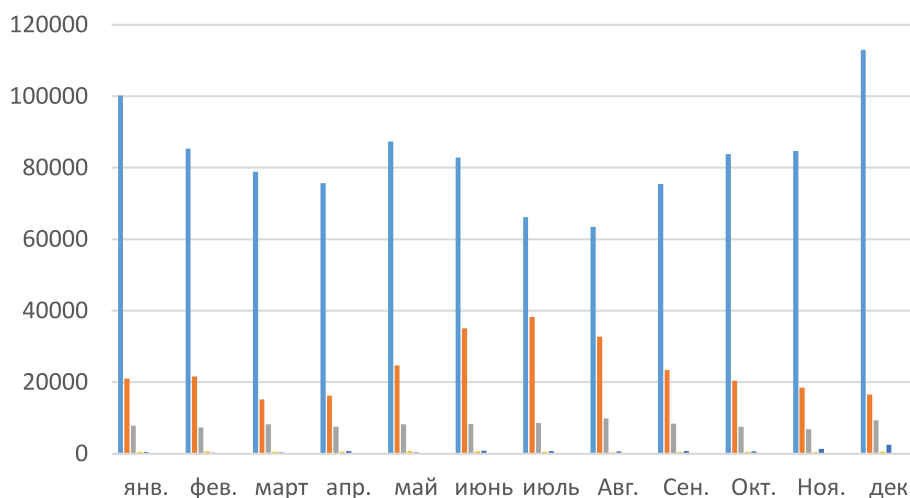


Рис. 2. Динамика запасов

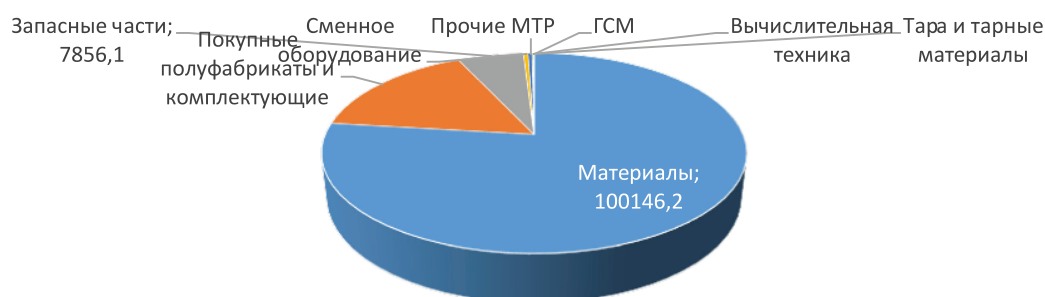


Рис. 3. Структура запасов

Таким образом, можно сделать вывод о дифференциации отдельных групп запасов, как по их стоимости, так по объему потребления, что свидетельствует о необходимости применения различных подходов к их управлению. Так, группа запасов сырья и материалов, а также покупных полуфабрикатов в случае несвоевременного поступления в производства вызывает ряд значительных потерь для предприятия. Поэтому в основу предлагаемого подхода к управлению запасами представленных групп запасов должна быть положена методика оптимизации уровня запаса по критерию минимум потерь, вызываемых дефицитом либо избытком материалов, выраженная синтетическим показателем, отражающем ожидаемое количество годовых дефицитных дней (d_r) при разной частоте поставок (1):

$$d_r = n \cdot p_n \cdot d, \quad (1)$$

где p_n – вероятность возникновения дефицита при одной поставке ресурсов; n – частота поставок; d – среднее количество дефицитных дней.

Вероятность возникновения дефицита определяется на основе корреляционно-регрессионного анализа данных о формировании и движении запасов, с учетом которой определяется оптимальное число поставок (2) и максимальный размер текущего запаса (3):

$$n_o = \frac{p_n \cdot d}{d_r}, \quad (2)$$

где n_o – оптимальное число поставок;

$$T_{\text{тек}} = \frac{I}{2} = \frac{P \cdot d_r \cdot 2}{p_n \cdot d}, \quad (3)$$

где P – период исследования (360, 180, 90 дней); I – интервал поставок.

Расчет оптимального уровня запаса

Нормативный уровень запаса, определяемый на основе методики оптимизации уровня запаса по критерию минимум потерь, вызываемых дефицитом значительно ниже применяемого на предприятии и составляет в среднем 36 % месячной потребности данного вида материального ресурса (табл. 2).

Формирование запаса в размере, определенном по критерию минимум потерь, вызываемых дефицитом, позволяет уменьшить уровень запасов на начало планового периода на величину 242,4 кв. м, что позволит в первых ускорить оборачиваемость запасов на 27,5 %, а во-вторых снизить объем вложенных в запасы оборотных средств.

Экономия оборотных средств, вложенных в запасы, оптимальная величина которых определена на основе предложенной методики, составляет 3264 тыс. руб. (табл. 3).

Расчетный уровень обеспечения производства в случае использования методики определения уровня запасов по критерию минимум потерь, вызываемых дефицитом средним составляет 95 %. Однако стоит отметить, что достичь оптимального уровня запасов, способного обеспечить непрерывность производственного процесса при минимальных издержках управления запасами возможно в случае устойчивости системы снабжения, обеспеченной долговременными хозяйственными связями с поставщиками.

Выводы или заключение

Таким образом, управление запасами предполагает целенаправленные действия по поддержанию их величины в пределах установленного нормативного уровня, определяющего минимально возможную величину материальных

Таблица 2

Определение уровня запасов

2018 г.	Нормативный уровень запаса на начало месяца					
	Предложенная методика			Фактический уровень		
	в кв. м	в тыс. руб.	в % к месячной потребности в материале	в кв. м	в тыс. руб.	в % к месячной потребности в материале
1 квартал	160,0	832	33 %	242,4	1260	50 %
2 квартал	182,4	948	38 %	242,4	1260	50 %
3 квартал	224,0	1165	46 %	242,4	1260	50 %
4 квартал	193,6	1007	40 %	242,4	1260	50 %
Средняя	190,0			242,4		

Таблица 3

Эффект от внедрения методики определения уровня запасов на основе критерия – минимум потерь, вызываемых дефицитом

2015 г.	Нормативный уровень запаса		Экономия оборотных средств
	Предложенная методика	Фактический уровень	
	в тыс. руб.	в тыс. руб.	в тыс. руб.
1	2	3	$4 = (3 - 2) \cdot 3$
1 квартал	832	1260	$428 \cdot 3 = 1284$
2 квартал	948	1260	$312 \cdot 3 = 936$
3 квартал	1165	1260	$95 \cdot 3 = 285$
4 квартал	1007	1260	$253 \cdot 3 = 759$
Итого	11856	15120	3264

ресурсов, обеспечивающую бесперебойный производственный процесс при минимальном уровне издержек управления запасами. На исследуемом предприятии выявлена необходимость совершенствования уровня запаса с учетом более полного перечня основных факторов, влияющих на формирование дефицита либо

избытка запаса материалов. Применение логистических инструментов управления на основе адекватной системы нормирования уровня запасов позволит за счет снижения издержек при высокой вероятности обеспечения производства достичь высокой эффективности производственной деятельности.

Библиографический список

1. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика: информационные системы и технологии. – М: Альфа-Пресс, 2008. – 185 с.
2. Дыбская В.В., Сергеева В.И. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок. – 2009. – 358 с.
3. Проценко И.О., Гарнов А.П. Логистика и управление цепями поставок: концептуальные и стратегические аспекты. – 2009. – 232 с.
4. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика. – 2005. – 168 с.
5. Лукинский В.С. Эволюция моделей и методов теории логистики // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. – 2005. – Вып. 4 (9). – С. 222–230.
6. Гордон М.П., Тишкин Е.М., Усков Н.С. Как осуществить экономическую доставку товара отечественному и зарубежному покупателю // Транспорт. – 2001. – № 3. – С. 21–23.
7. Бауэрсокс Дональд Дж., Логистика: интегрированная цепь поставок: учебник. – М.: «Олимп – Бизнес», 2001. – 640 с.
8. Линдерс Р. Управление снабжением и запасами. Логистика. – СПб.: Полигон, 2010. – 768 с.
9. Waters D. Global Logistics New directions in supply chain management Rinsler CPI Group (UK). – 2014. – 78 p.
10. Баскин А. Материальные запасы. Поиск оптимума с учетом новых возможностей и новых требований // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2011. – № 3–4. – С. 14–28.
11. Стерлигова А.Н. Метод интеграции усилий звеньев сети распределения // Логистик&система. – 2005. – № 1. – С. 54–62.
12. Бабенко И.В. Повышение эффективности использования производственных запасов на основе оптимизации частоты поставок // Известия Юго-Западного государственного университета Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 107–115.

УДК

С. В. Баринов

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет», Москва

С. А. Резниченко

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

О. Н. Зайцев

ГБОУ ДПО Центр «Профессионал»

МАРКЕТИНГОВОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО СКАЛОЛАЗАНИЮ «СКАЛОДРОМ-Х8»

Ключевые слова: занятия на скалодроме, пробные подъемы, страхование инструктором, прокат снаряжения, продукт, цена, продвижение, расположение, скалолазный модуль, скалолазная плоскость.

Скалолазный центр «Х8», создающийся в г. Москве по адресу ул. Кабельная, д. 2, в торгово-развлекательном комплексе «Спорт ЕХ» на площади 79 кв. м имеет миссию-повышение качества жизни и комфортности жителей города. Он будет призван популяризировать и пропагандировать здоровый образ жизни, активный и полезный досуг. Укреплять в сознании молодежи и подрастающего поколения форму реальных и захватывающих активностей в альтернативу виртуальным.

Потребитель, посетивший скалолазный центр «Х8» сможет получить следующие виды услуг: самостоятельное занятие на скалодроме; пробные подъемы-страховка инструктором (3 подъема на стену), прокат снаряжения; занятия с инструктором в группах от 2 до 4 человек; уроки страховки на одном страховочном устройстве; занятия в школе скалолазания для детей и для взрослых; организация и проведение праздников на скалодроме.

Текущая ситуация на рынке

Скалолазание – это относительно молодой и динамично развивающийся вид спорта, который заключается в лазании по естественному или искусственному рельефу. Скалолазание не стоит путать с альпинизмом, это его составляющая часть, и целью скалолазания является не достижение горных вершин, а сам процесс преодоления препятствий. Уникальность скалолазания заключается в том, что это вид спорта сочетает в себе физические нагрузки и развитие логического мышления.

Скалодромы в России стали появляться недавно, в начале 2000-х годов. Скалодром представляет собой искусственную имитацию скальных рельефов. Их появление дало возможность развиваться в скалолазание, как в полноценном спорте без выезда на реальные скалы. В России насчитывается

по состоянию на ноябрь 2018 года около 270 скалодромов в 155 городах 67 регионов России. В Москве на данный момент работает 54 скалодрома, из них 12 наиболее популярные и отвечающие требованиям спортивного скалолазания. Всё чаще встречаются общеобразовательные школы, в которых тоже ставят скалолазные модули.

На сегодняшний момент скалодромы пользуются большой популярностью практически во всех слоях населения, так они удовлетворяют не только потребности в спортивной активности (столь низкой в наше время), но и дают возможность с пользой провести досуг.

Скалодром «Х8» расположен в развивающемся районе Москвы – Лефортово (ЮВАО). В этом же районе расположены такие скалодромы как «Эдельвейс» и ДДС. Но данные скалодромы не являются прямыми конкурентами Скалодрому «Х8». «Эдельвейс» – небольшой скалодром с закрытым входом только для групп детей, режим работы будни с 17:00 до 21:00. ДДС – скалодром, расположенный вблизи станции метро «Площадь Ильича», требует ремонта и не безопасен для лазания, от чего теряет свой основной поток клиентов, так же на скалодроме ДДС созданы неблагоприятные условия для занятий (запретили использование сухой

магнезии). Таким образом, на данный момент Скалодром «Х8» имеет реальную возможность, за счет расширения скалолазных площадей и увеличения пропускной способности, стать сильным скалолазным центром в ЮВАО.

Помимо всего прочего, выделим основных конкурентов Скалодрома «Х8», находящихся в разных районах Москвы. Анализ проводился по четырем критериям: местоположение, максимальная высота скалолазного модуля, площадь скалолазных плоскостей, технические возможности видов лазания (табл. 1).

Из анализа видно, что на данный момент Скалодром «Х8» уступает своим основным конкурентам по площади скалолазных плоскостей. По максимальной высоте скалолазных плоскостей Скалодром «Х8» занимает третью позицию. В будущем планируется увеличить высоту до 9 м, что позволяет планируемое к аренде помещение. По техническим возможностям лазания Скалодром «Х8» не уступает не одному из рассматриваемых скалодромов. Этот факт очень важен в функционирование скалодрома, т.к. он напрямую влияет на широту спектра оказываемых услуг. Проект по расширению скалодрома «Х8» выведет его на лидирующие позиции среди конкурентов по рассматриваемым позициям.

Коммуникативная маркетинговая стратегия

Мы стремимся рассматривать такие базовые элементы, как продукт, цена, расположение, продвижение, соответствие по-

требностям потенциальных потребителей. Сочетание хорошего качества продукта, приемлемой цены для нашей целевой аудитории, удобного расположения и правильного продвижения создаст ценность и необходимость нашего продукта для потребителя.

Качество продукта

Нашим продуктом являются услуги по удовлетворению спортивных и досуговых потребностей.

Слагаемые хорошего качества продукта:

1. Современный, отвечающий основным запросам потребителя скалолазный модуль и плоскости, имеющие разнообразные рельефы. Следует обратить особое внимание на этот пункт, так как недостаток скалолазных плоскостей и их однообразность приведет к снижению интереса и к сложностям в формировании постоянной базы клиентов.

2. Хороший уровень инструкторов и как следствие – хороший уровень оказания услуг. Человеческий фактор в любой сфере услуг играет важную роль. Профессионализм инструкторского состава напрямую влияет на уровень работы скалодрома и его места в линейке конкурентов.

3. Одним из отличительных элементов для основной части потребителей (молодежь, дети и их родители) является эстетическая составляющая скалодрома, стиль оформления и опрятность. Нами уже ведется работа по добавлению в интерьер и способ оказания услуг некой «душевности», что является отличительной особенностью от большинства таких же мест.

Таблица 1

	Скалодром «Х8» в ТРК «СпортЕХ»	Скалодром в ТК «Экстрим»	Скалодром Red Point	Скалодром «Скалотория»	Скалодром «Rock Zona»	Скалодром Big Wall
Ст. метро и административный округ	Авиамоторная ЮВАО	Речной вокзал САО	Савеловская СВАО	Павелецкая ЦАО	Коломенская ЮАО	Савеловская СВАО
Высота скалодрома	8 м	7 м	12,5 м	7 м	3 м	13,5 м
Площадь скалолазных плоскостей	140 кв. м.	250 кв. м	500 кв. м	600 кв. м	650 кв. м	1000 кв. м
Технические возможности видов лазания	Боулдеринг ¹ Трудность ²	Трудность Боулдеринг	Трудность	Трудность Боулдеринг	Боулдеринг	Трудность Боулдеринг

Примечания:

¹Боулдеринг (англ. bouldering) – вид скалолазания в среднем 3–6 метров – серия коротких (5–8 перехватов) предельно сложных трасс.

²Трудность – лазание на трудность – вид скалолазания выше 6 метров со страховкой верхней или нижней.

4. Повышение узнаваемости бренда и основного стиля Скалодрома «Х8». На данный момент разработан и внедрен логотип и название компании. Выбраны два основных цвета и цветовая гамма помещения. В дальнейшем планируется следовать выбранным стратегиям стиля и повышать узнаваемость бренда.

Политика ценообразования

Политика ценообразования вытекает из ожидания целевой аудитории и цены на данную услугу у конкурентов (так называемый метод следования за конкурентом).

Основной принцип формирования цены – как можно более низкая цена при хорошем качестве услуги.

Ниже проведем анализ цен конкурентов на основные позиции предоставляемых услуг (табл. 2).

При расчете себестоимости услуги рассматривались переменные и постоянные издержки. В схему формирования цены также включены коммерческие расходы и планируемая прибыль (табл. 3).

После сбора информации по ценам конкурентов была сформирована следующая таблица цен, которые лежат в основе прайс-листа на наши услуги (табл. 4).

Таблица 2

	Скалодром «Х8»	Скалодром в ТК Экстрим	Скалодром «Rock Zona»	Скалодром Red Point	Скалодром Big Wall	Скалодром «Скалотория»
Самостоятельное занятие	250,00	250,00	400,00	380,00	550,00	420,00
Пробные подъемы	500,00	300,00	–	-	1300,00	500,00
Занятие с инструктором в группах	800,00	800,00	–	850,00	2000,00	950,00
Индивидуальное занятие с инструктором	1500,00	–	2000,00	1700,00	–	1700,00
Комплект снаряжения	300,00	250,00	–	350,00	700,00	400,00
Вечерняя школа скалолазания	500,00	500,00	–	–	–	950,00

Таблица 3

№ п/п	Показатели	Самостоятельное занятие	Пробные подъемы	Занятие с инструктором в группах	Индивидуальное занятие с инструктором	Комплект снаряжения	Вечерняя школа скалолазания
1	Диапазон рыночных цен	250–550	500–1300	800–2000	1500–2000	300–700	500–950
2	Рыночная цена для проникновения на рынок, в руб.	300	500	1000	1500	400	750
3	Полная себестоимость ед. услуги, руб.	200	300	700	1200	200	300
4	Прибыль на единицу услуги	100	200	300	300	200	450
5	Рентабельность продаж, %	25 %	32 %	15 %	20 %	50 %	45 %

Таблица 4

<i>Занятия на скалодроме</i>	<i>Руб.</i>
Самостоятельное занятие	350,00
Пробные подъемы (3 подъема на стену + прокат снаряжения + услуги инструктора)	500,00
Занятие с инструктором в группах от 2 до 4 человек (прокат снаряжения + 1–2 часа занятия с инструктором)	900,00
Индивидуальное занятие с инструктором 1,5 часа (прокат снаряжения включен в стоимость)	1500,00
<i>Снаряжение</i>	<i>Руб.</i>
Комплект снаряжения (скальные туфли, обвязка, магнезия, карабин, страховочное устройство)	400,00
Скальные туфли	150,00
Обвязка	150,00
Магнезия	50,00
Карабин	50,00
Страховочное устройство	100,00
Веревка (для нижней страховки)	150,00
<i>Обучение</i>	<i>Руб.</i>
Уроки страховки (на одном страховочном устройстве)	150,00
Разовое занятие в школе	500,00
Абонемент на 4 занятия в школе скалолазания (действует в течение 2-х месяцев с момента активации, включает в себя скидку 35 % на прокат снаряжения)	1600,00
Абонемент на 8 занятий в школе скалолазания (действует в течение 4-х месяцев с момента активации, включает в себя скидку 50 % на прокат снаряжения)	2800,00
Абонемент на безлимитное посещение в течение месяца (действует в течение одного месяца с момента активации, включает в себя скидку 50 % на прокат снаряжения)	4000,00
<i>Спортивный досуг</i>	<i>Руб.</i>
Проведение спортивных праздников (для групп от 8 человек, цена указана за одного человека)	1000,00
Оргвзнос за участие в скалолазном фестивале	400,00

Продвижение услуг

На данный момент Скалодром «Х8» уже сформировал вокруг себя небольшую аудиторию. Но необходимо расширение рекламной информации о самом скалодроме и его услугах. Основной идеей рекламной компании должно стать точечное воздействие на целевую аудиторию потенциальных посетителей.

Цели и задачи рекламной компании

1. Продолжение привлечения и увеличение уровня посетителей скалодрома:

- информирование и привлечение на скалодром посетителей, входящих в целевую аудиторию живущих, работающих и учащихся в районе его расположения;

- удержание и информирование лояльного отношения у посетителей.

2. Создание потребности:

- За счет отличной от других скалодромов архитектуры скалолазных модулей, внутреннего климата и ценовой политики.

3. Использование видов и каналов рекламы (табл. 5).

Целевая Аудитория

Скалолазие и скалодромы имеют очень широкую потребительскую группу. Целевая аудитория – потребители со средним доходом, а также с доходом ниже среднего. Если детализировать классификацию потребителей по возрасту и социальной принадлежности, то они разобьются на следующие подкатегории:

- учащиеся школы и студенты возрастом от 14 до 23 лет (15%);
- молодежь от 23 до 30 лет (26%);
- дети с 5 до 13 лет (33%);
- профессиональные спортсмены (8%);
- люди старшего возраста 30–55 лет (9%);
- пенсионеры (5%).

Таблица 5

Виды носителя рекламы	Описание	Сроки	Стоимость, руб.
Наружная реклама	В период реализации проекта мы планируем запустить наружную рекламу на маршрутках (2 машины)	3 месяца	15 000 руб. (одна машина)
Реклама внутри скалодрома	Ход для позиционирования уникальности скалолазного центра (фирменный стиль, комфортность внутренней атмосферы). Кроме постоянных составляющих также планируется раздача внутри заведения флаеров с основными позициями, ценами и контактами. Флаеры 1000 шт.	Весь период, начиная за 2 месяца до открытия новой площади	5000 руб.
СМС-рассылка по базе посетителей	Рассылка смс сообщений по сформированной базе посетителей скалодрома с приглашением на открытие новой части скалодрома	За 3 дня до открытия	5000 руб.
Стимулирование «сарафанного радио»	Если посетители уйдут с положительными эмоциями, сработает эффект «сарафанного радио»	—	—

Выводы

Такой бизнес – достаточно интересное и перспективное направление, поэтому при грамотной организации обещает предпринимателю хороший доход. Сегодня можно при хорошо проработанном бизнес-плане быстро занять существенную долю рынка, главное, не забывать про постоянное развитие своего бизнеса.

Почему этот бизнес принесет хороший доход? Потому что человеку интересно это занятие. А почему оно интересно?

Потому что при прочих равных условиях по степени спортивной нагруз-

ки скалолазание полностью имитирует подъем на вершину горы:

- человек испытывает всплеск адреналина;
- снимает стресс;
- тренирует мышцы и сбрасывает лишний вес;
- улучшает координацию движений;
- имеет возможность победить свой страх (актуально для тех, кто боится высоты);
- испытывает счастье и чувство удовлетворения, когда ему удастся покорить очередную «вершину».

Библиографический список

1. Березин И.С. Маркетинговые исследования: Инструкция по применению. – Люберцы: Юрайт, 2017. – 383 с.
2. Галицкий Е.Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 570 с.
3. Герасимов Б.И. Маркетинговые исследования рынка: учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. – М.: Форум, 2017. – 336 с.
4. Каден Р.Д. Партизанские маркетинговые исследования; пер. с англ. Ю.В. Рябикина. – М.: Эксмо, 2016. – 384 с.

УДК 33.021

М. А. Баринов

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет

имени А. Г. и Н. Г. Столетовых», Владимир, e-mail: 3LF84@mail.ru

ДИАГНОСТИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Ключевые слова: экономическая политика, регион, диагностика, валовой региональный продукт.

В статье представлены подходы к трактовке понятия и особенностей региональной экономической политики с построением алгоритма ее формирования. Разработана критериальная система оценки, диагностирующая зависимость результирующего показателя – Валового регионального продукта, от влияющих на него факторов, с построением экономико-математической модели. Актуальность статьи обуславливается особенностями развития экономических систем на современном этапе.

Целью исследования является необходимость диагностики региональной экономической политики на базе Валового внутреннего продукта. Для этого был использован метод корреляционно-регрессионного анализа. Результатом является критериальный анализ региональной экономической политики с идентификацией ключевых факторов, оказывающих на нее влияние, что дает более точную экономическую характеристику регионов. Сделан вывод о влиянии ряда признаков на развитие административно-территориальных образований, на базе которых региональные органы управления могут планировать и оценивать особенности развития субъектов.

Внутрирегиональное экономическое действие и межрегиональное экономическое взаимодействие органически связаны с проведением определенной региональной экономической политики на федеральном, и особенно, региональном уровнях. Только при таком подходе удастся сформулировать модель принятия решений, основывающаяся на количественной оценке социально-экономического развития, которая способна генерировать, аккумулировать и эффективно воспринимать как общенациональные, так и региональные интересы, и потребности, определяя перспективы развития субъектов.

Региональная экономическая политика в условиях модернизации различных сфер деятельности представляет собой своеобразный эффективный рычаг государственного регулирования, который, естественно, должен быть основан на качественной критериальной оценке исследуемых систем.

Цель исследования заключается в разработке инструментария, диагностирующего особенности региональной экономической политики.

С целью достижения намеченного результата необходимо осуществить декомпозицию целей на задачи:

- проанализировать теоретические аспекты региональной экономической политики;
- построить алгоритм формирования экономической политики региона.

- сформировать систему показателей, оказывающих влияние на развитие экономики территорий.

Научной новизной сформулированной цели исследования является предложенная система критериев, отличительная особенность которой определена во влиянии на экономическую политику факторов, с построением эконометрической модели.

Методы исследования. Методологическую основу исследования составил анализ трудов отечественных и зарубежных ученых. Использованы в ходе исследования экономической политики регионов методы системного и корреляционно-регрессионного анализа. Работа выполнена в рамках специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

Результаты. Идентифицированы и обоснованы факторы, диагностирующие основные характеристики административно-территориальных образований Северо-Кавказского федерального округа.

Выводы. Сформирован алгоритм формирования региональной экономической политики, предполагающий наличие количественных критериев ее оценки, который может быть использован в эмпирической деятельности органов государственной власти.

Реализация региональной экономической политики является ключевым критерием, обуславливающим принятие и эффективную реализацию управленческих решений, направленных на развитие

национальной экономики в период намечавшихся структурных трансформаций. Органам исполнительной власти необходимо создавать благоприятные условия, способствующие стимулированию социально-экономического развития используя соответствующие меры, механизмы с внесением изменений в нормативно-правовую базу, которая является одним из ключевых критериев косвенного государственного регулирования. С другой стороны, неэффективные управленческие решения могут дестабилизировать экономическую обстановку субъектов и страны в целом из-за отсутствия, некорректности выбранных целей, задач развития территорий и тактических мероприятий.

В связи с этим, процесс формирования и оценки особенностей региональной экономической политики (РЭП) должен основываться и учитывать как внутренние факторы (отраслевую структуру хозяйствования, имеющиеся ресурсы, место расположение субъектов, инновационное развитие и т. д.), так и внешние (политическую ситуацию в мире, увеличение доли инновационной составляющей в технологических процессах, глобальную информатизацию и т. д.)

Некоторые авторитетные ученые определяют региональную политику как регулирование взаимодействий государства по отношению к регионам, так и регулирование регионами отношений между собой, обеспечивающих и интересы государства, и интересы регионов: «региональная политика государства – сфера деятельности по управлению политическим, экономическим, социальным и экологическим развитием страны в пространственном, региональном аспекте и отражающая как взаимоотношения между государством и регионами, так и регионов между собой» [1]. По существу, аналогичной представляется и следующая формулировка: «региональной политикой можно считать лишь такую систему намерений и действий, которая реализует интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов методами и способами, учитывающими природу современных региональных процессов, и которая осуществляет всё это преимущественно в структуре меж- и внутрирегиональных связей» [2].

В последние годы органы государственного управления и экспертное сообщество уделяют большое внимание экономической политике в рамках стратегического планирования регионального развития. Начиная с середины 2005 года, когда на заседании Правительства РФ 30 июня 2005 года была рассмотрена «Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации», органы государственной власти субъектов Российской Федерации под методическим руководством и при координации со стороны Министерства регионального развития Российской Федерации проводят активную работу по разработке региональных стратегий основной составляющей, которых является экономическая политика.

В Совете Федерации в рамках Экспертного совета по проблемам инновационной политики при Совете Федерации Федерального Собрания Российской Федерации в июне 2004 года в инициативном порядке была создана Проблемная рабочая группа по прогнозированию и стратегическому планированию экономического развития российских регионов.

Для того, чтобы приступить к разработке модели региональной экономической политики необходимо смоделировать ее же, но на национальном уровне, что позволит выявить основные элементы, определить состав, структуру исследуемой системы и которая, по мнению Е.М. Бухвальда, должна основываться на ряде принципов [3]. Разработанная модель представлена на рисунке (см. рис. 1). Под моделью чаще всего понимают некий объект – заменитель оригинала, который обладает определенными интересующими исследователя свойствами, одно из которых – удобство обращения [4].

Диспропорции в экономике, недостатки в институциональной сфере, усиление взаимозависимости регионов, усиление конкуренции между ними способствуют формированию новых моделей с учётом меняющихся социально-экономических условий. Процесс формирования модели в исследовании был осуществлён по средствам изучения стратегий развития регионов, на основе анализа которых было выполнено построение алгоритма с формированием его составных элементов и выявлением общих особенностей (см. рис. 2).

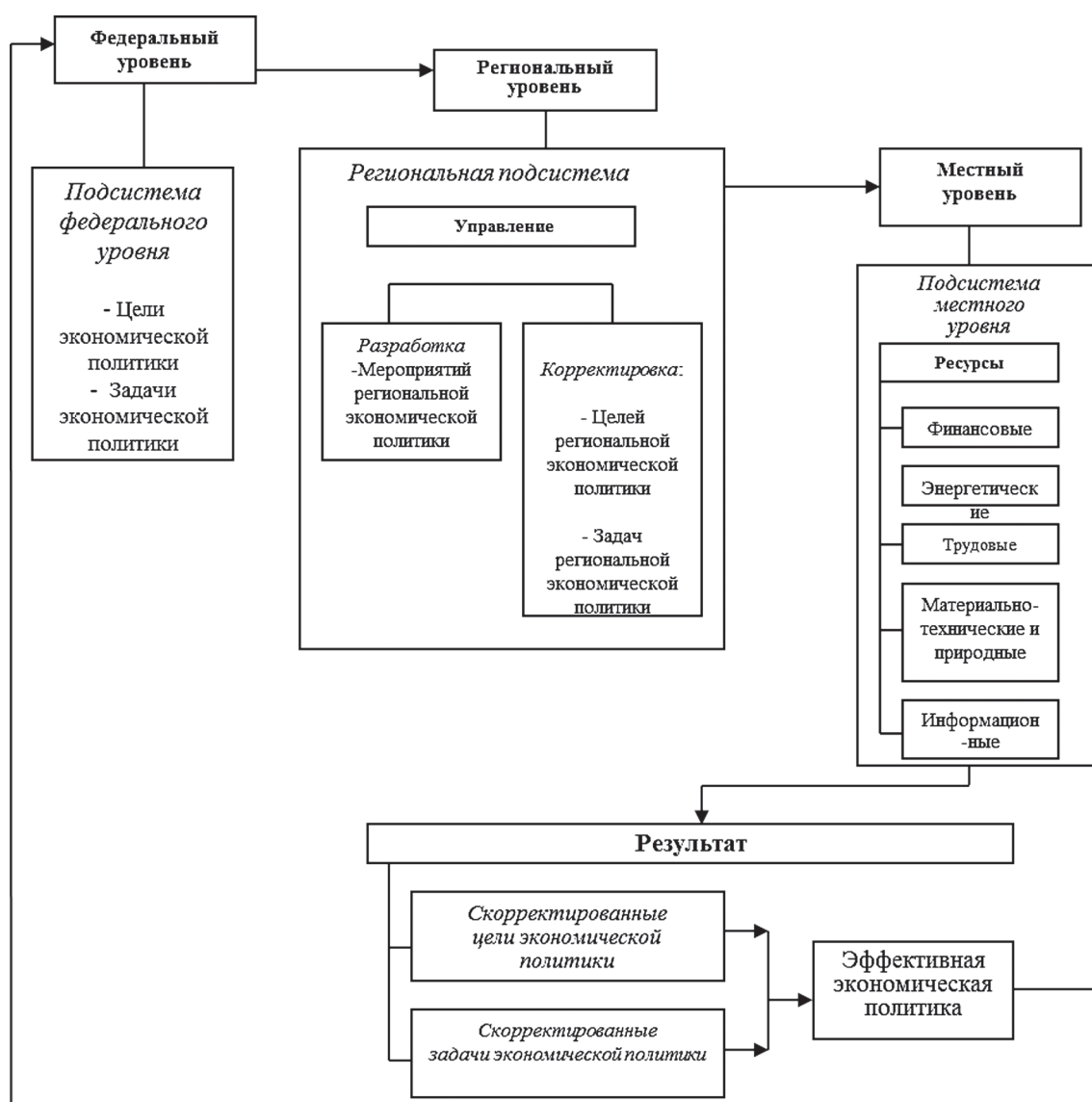


Рис. 1. Модель формирования национальной экономической политики

Формирование целей, задач, а впоследствии, и критериев оценки региональных особенностей, должно сопровождаться четким определением целевых областей (приоритетных направлений развития), учитывающих развитие отдельно взятых территорий.

На основе анализа научной литературы, описывающей методики оценки региональной экономической политики, можно сделать заключение об отсутствии в них диагностики эффективности реализуемых направлений [5, 6, 7]. В целом, особенности региональной экономической политики можно описать изменением тенденций

результатирующего макроэкономического показателя, которым наиболее часто выступает Валовой региональный продукт (ВРП), характеризующий совокупность произведенных товаров, работ, услуг в регионе в денежном выражении [8]. Выделяют некоторые компоненты и инструменты, воздействующие на ВРП, которые находятся в распоряжении органов государственной власти и, некоторые альтернативные из них, рассмотрены и предложены рядом исследователей. Следовательно, по мнению автора, можно рассматривать данный показатель, как ключевой для характеристики РЭП.

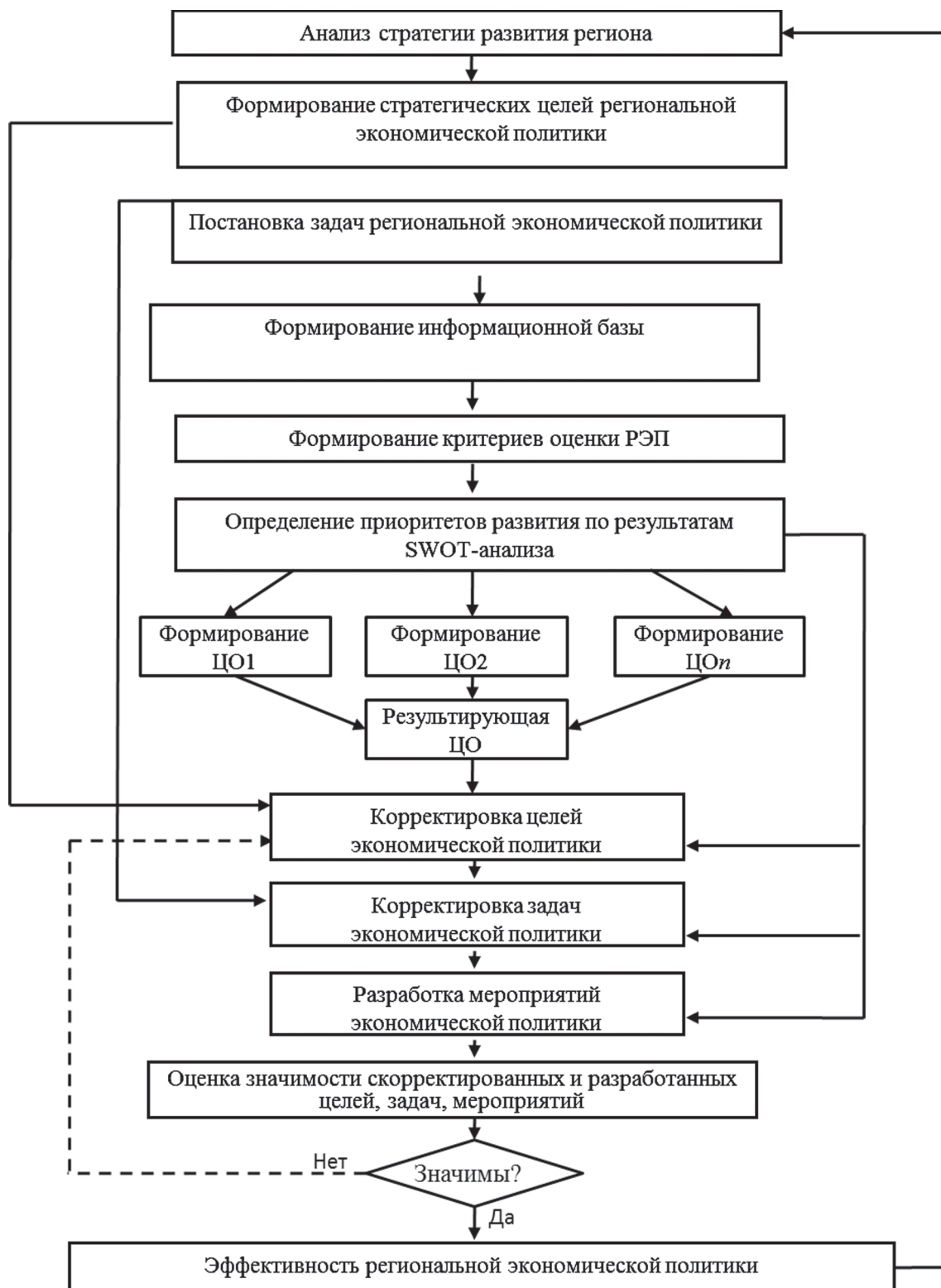


Рис. 2. Алгоритм формирования региональной экономической политики.
Примечание: *ЦОп – целевая область

Был предложен ряд показателей, влияющих на ВРП и выполнен корреляционно-регрессионный анализ факторов, с построением регрессионных моделей,

позволяющих в дальнейшем осуществить прогноз данных. Исследование произведено по субъектам Северо-Кавказского федерального округа за 2016 г.

Факторы, влияющие на Валовой региональный продукт

Субъект	Значение показателя (за 2016 г.)							
	ВРП (млн руб.) Y	Численность иностранных граждан, имеющих патент на осуществление трудовой деятельности (чел.) X_1	Численность работников государственных органов и органов местного самоуправления (чел.) X_2	Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ (млн руб.) X_3	Инвестиции в основной капитал (млн руб.) X_4	Организации, выполнявшие научные исследования и разработки X_5	Численность исследователей с учеными степенями (чел.) X_6	Внутренние затраты на научные исследования и разработки (млн руб.) X_7
K1	597096,7	6482	33819	96253,1	199556	45	1020	929,7
K2	50882,9	1437	8064	27795,4	20632	7	165	68,8
K3	132706,9	3234	12915	34117,4	36235	18	486	502,2
K4	73151,3	3312	9030	21895,9	20555	11	167	492,2
K5	125498,3	1614	14655	26181,4	25533	22	190	371,1
K6	166711,2	800	23467	71247,8	60543	8	285	218,3
K7	651925	5499	39129	103763,8	122949	49	1200	1815,1

Примечание * – Обозначение соответствующих регионов в таблицах кодируется следующим образом: Республика Дагестан – «K1», Республика Ингушетия – «K2», Кабардино-Балкарская Республика – «K3», Карачаево-Черкесская Республика – «K4», Республика Северная Осетия – Алания – «K5», Чеченская Республика – «K6», Ставропольский край – «K8».

К рассматриваемым показателям можно было бы добавить еще ряд, однако выбор остановился на тех, которые в наибольшей степени характеризуют эффективность социально-экономической политики и отобраны по результатам корреляционно-регрессионного анализа, по результатам которого имеют тесноту связи с ВРП более 0,8 по каждому из них и уровень статистической значимости $p \leq 0,05$, что подтверждает достоверность выбранных критериев (см. таблицу).

Произведенный экономико-математический анализ между рядом факторов (X_2 , X_4 , X_5 , X_6 и X_7) свидетельствует о их существенной корреляции друг с другом, следовательно их необходимо исключить из дальнейшего рассмотрения.. Факторы X_1 и X_3 с другими статистически не связаны, а это значит, что если результаты значимости статистики Стьюдента не превышают допустимые границы ($p \leq 0,05$), то необходимость включения их в линейное уравнение регрессии будет очевидной. Исходя из дальнейших вычислений делаем вывод о значимости статистики Стьюдента по факторам X_1 ($p = 0,0272$) и X_3 ($p = 0,0068$), однако рассматриваемые признаки коррелируют между собой, поэтому необходимо выбрать лишь один из них, влияющий на «Валовой региональный продукт».

Уровень значимости расчетного критерия Фишера по X_1 ($F = 13,39$) значительно превышает табличное ($F = 6,61$), и по фактору X_3 ($F = 30,78$) по сравнению с ним же, следовательно, **линейная регрессионная модель является значимой**. Результат проведенных вычислений свидетельствует о целесообразности и возможности использования анализируемых факторных признаков в регрессионной модели, которая влияет на ВРП, а значит и на эффективность региональной экономической политики региона. Графическое представление корреляционно-регрессионной зависимости отражена на рисунке (см. рис. 3) и представлена уравнением регрессии вида:

$$Y = -160125 + 51 \cdot X_1 + 5 \cdot X_3.$$

Таким образом, построение алгоритма формирования региональной экономической политики с использованием критериев, диагностирующих особенности развития территорий способствует своевременной и качественной оценке органами власти наметившихся тенденций, процессов, что дает возможность для принятия эффективных решений в различных сферах жизнедеятельности общества, как на региональном, так и на федеральном уровнях.

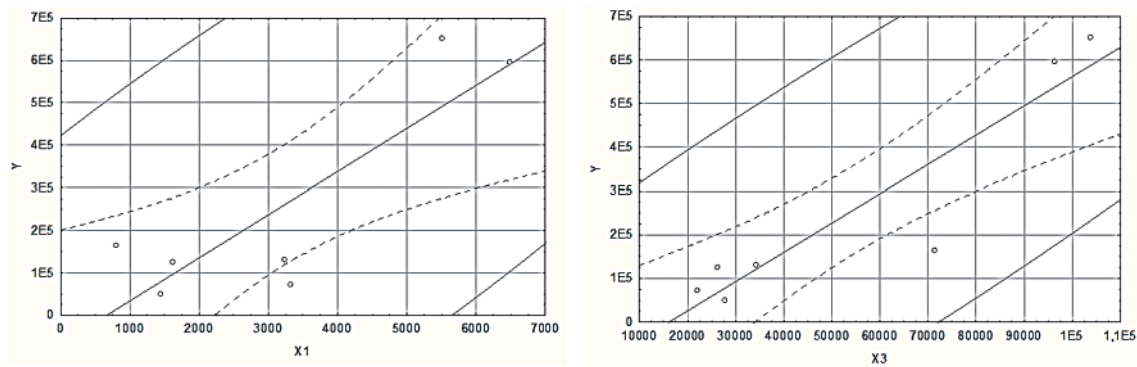


Рис. 3. Фрагмент графической интерпретации линейной регрессионной зависимости от X_1 за 2016 г.

Библиографический список

1. Гладкий Ю.Н., Чнстобаев А.И. Основы региональной политики: учебник. – СПб.: Михайлова В.А., 1998. – 661 с.
2. Лексин В.А, Андреева Е.Н., Ситников А.В, Швецов А.С. Региональная политика России: концепция, проблемы, решения // Российский экономический журнал. – 2003. – № 9. – С. 51.
3. Бухвальд Е.М. Политика регионального развития в современной России: приоритеты, институты и инструменты: Научная работа / Отв. ред. д.э.н. проф. Е.М. Бухвальд. – М.: ИЭ РАН, 2018. – 250 с.
4. Мыльник В.В. Титаренко Б.П. Волочиенко В.А. Системы управления: учебное пособие. – М.: «Экономика и финансы», 2002. – 384 с.
5. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 320 с.
6. Мальцева И.Ф., Крыжановская О.А., Ларионов Г.В. Обоснование механизма реализации государственной экономической политики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 4 (21). – С. 24–31.
7. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С. Формирование точек кластерного роста экономического развития территорий // Вестник Орел ГИЭТ. – 2015. – № 2 (32). – С. 56–61.
8. Каширцева А.Ю., Чарочкина Е.Ю. Приоритетные направления в формировании импортозамещающей политики России в условиях санкций // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2016. – № 3 (10). – С. 14–17.
9. Мирюлюбова Т.В., Ворончихина Е.Н. Обоснование приоритетов экономической политики на основе структурного анализа Валового регионального продукта (на примере Пермского края). Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2017. – Т. 12, № 1. – С. 91–109.

УДК 338

О. В. Глушак

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, Брянск,
e-mail: OWG3@yandex.ru

Н. В. Глушак

Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, Брянск,
e-mail: GNW3@yandex.ru

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ VI ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: технологический уклад, цифровая экономика, высокие технологии, инфраструктуры, макротехнологии.

В рамках настоящей статьи авторы постарались формализовать представление о содержании VI технологического уклада в контексте развития цифровой экономики, направленное на подтверждение научных положений о конкретных научно-технических направлениях глобального развития. Предметом научного рассмотрения является текущий уклад как объективная научно-техническая и социально-экономическая реальность, в рамках которой формируются научные принципы и практические инструменты инновационной деятельности. Кроме этого, актуальность исследования определяется необходимостью определения основных направлений развития экономики России в рамках VI технологического уклада. Именно на этот результат направлено финансирование государствами институтов и научных школ – поиск ответа о перспективных прорывных областях научных и прикладных исследований, позволяющих обеспечить конкурентоспособность национальной экономики в ближайшем и отдалённом будущем.

Введение

Методологический базис своих научных рассуждений следует начать с теории волновых процессов, выделения макроэкономических циклов, которые были заложены русским учёным Кондратьевым Н.Д. в начале XX века и нашли своё продолжение в методологически значимых концепциях Шумпетера Й. [13] и в работах современных экономистов.

Цель исследования

Оценить основные направления развития экономики России в рамках VI технологического уклада в условиях цифровой экономики.

Материал и методы исследования

Методология исследования основана на работах основных исследовательских групп и институтов в этой области в настоящее время:

1. Североамериканская научная школа (США, Чикаго, Парадигма «инновационного развития» (Брайана А.), «Институт сложности» (Санта-Фе, США, с 2004 года, «Институт сингулярности» (США, Курцвейль, Р. С 2009 года). Школа акцентируется на поиске решений прогнозирования будущего, сингуляр-

ных методов выбора технологий, основанных на современных информационных технологиях. В основе подхода принятие парадигмы «NBIC-конвергенции» (Roco M.C., Sims W., [18]) и поиск оптимальных направлений – микро- технологий в рамках VI уклада. Наиболее интересные подходы представлены в работах A. Aschmann, K.W. Boyack, M. Portera, K. Börner, R. Klavans, G. Julian, C.M. Cipolla, R. Nelson, A. Glasmeier, S. Kline, C. Freeman, E. Von Hippel, G.C. Bond, S.G. Winter, G. Amendola, M. Dodgson, H. Grupp, P. Hall, A. Markusen, A. Perrucci, N. Rosenberg, R. Rothwell.

2. Японская научная мысль в рамках исследуемого вопроса сосредоточена в «Национальном институте научной и технической политики» (National Institute of Science and Technology Policy – NISTEP). С 2002 года учёные (Ф. Фукуяма, И. Нонака, Х. Такеучи) активно развивают парадигму «моделей будущего» на основании сценарных методов. Текущий технологический «провал» Японии [17] заставляет искать «ключи опережения» в долгосрочных прогнозах, на изучении которых и сосредоточена научная школа.

3. Европейская экономическая школа представлена направлением «футурология», включающем «модные» в последние годы теории трансгуманизма и сингулярности. Основоположителем школы считается социолог Тоффлер Э. (работа «Шок будущего», 1998 [11]), предопределивший концепцию исследования будущего с позиции «страха перед непрерывным потоком технологических изменений» [12], поиска моделей сохранения «гуманитарного человека» в технократическом будущем. Позиция развивается в работах Б. Твисс, Б. Джой, Я. Пирсон, F. Webster, K. Robins, J.H.S. Bossard, E.S. Boll, M. Beynon, C.L. Nehaniv, K. Dautenhahn.

4. Российская научная школа представлена разнонаправленными научными взглядами, которые пока не сложились в единую институциональную группу, организационно объединённую в рамках объекта исследования. С другой стороны российские научные концепции дополняют и обогащают друг друга, создают широкий диапазон конвергентных подходов имеющих значимый теоретический потенциал. Можно выделить однозначный методологический базис исследований – развитие парадигмы Кондратьева Н.Д. и Шумпетера Й. о больших циклах конъюнктуры. Среди теоретических подходов можно их можно выделить:

4.1. «Теорию техноценоза» Л.Г. Бадаляна, В.Ф. Криворотова;

4.2. «Структурно-демографические модели» П.В. Турчина;

4.3. «Динамические фрактальные модели» А.А. Алексеева;

4.4. Работы научной школы Государственного университета управления «Теория эффективности социально-экономического развития в динамике взаимодействия технологических укладов и общественных институтов»;

4.5. Работы научной школы Российской академии наук (Центральный экономико-математический институт РАН, Институт экономики РАН, Национальный институт развития); Л.И. Абалкин, Ж.И. Алферов, С.Ю. Глазьев, Б.Н. Кузык, В.И. Маевский, В.Ф. Дорфман. Наиболее интересны работы Г.Г. Малинецкого по вопросу «инфратраекторий макротехнологий»;

4.6. Интерес также представляют исследования отдельных вопросов теории экономических циклов, представленные в публикациях И.В. Агамирзяна, В.И. Батрасова, А.Е. Варшавского, Н.А. Ганичева, О.Г. Голиченко, Л.А. Горбачева, В.Е. Дементьева, Г.Ю. Дубянской, Р.А. Зоз, Л.М. Зотова, С.Б. Иванова, А.Е. Карлик, М.В. Ковальчук, Б.И. Козлова, В.А. Лизун, В.Ю. Лопухина, Б.Н. Лузгина, Г.И. Микери, Б.З. Мильнера, С.М. Миронова, Р.Н. Нижегородцева, С.Ю. Румянцева, Т.А. Тумина, А.Г. Фототова, А.М. Эльянова, Ю.В. Яковец.

Результаты исследования и их обсуждение

Обширность и разносторонность работ обозначенных научных школ и отдельных учёных, к сожалению, оставляет впечатление методологической неопределённости направления исследования вопроса в рамках современной экономической теории. Собственно и сам предмет исследования в большинстве подходов не имеет объективно выраженных границ и чётко поставленных задач изучения. Именно поэтому считаем необходимым формализовать и структурировать исследуемую проблему в рамках нашей статьи. И первым шагом в этом направлении необходимо считать кристаллизацию проблемы. Её смысл видится в определении высоких технологий (макротехнологий), предопределяющих развитие мировой экономики в ближайшее 20–40 лет, период VI технологического уклада (цифровая экономика).

Присоединяясь к осмыслению данной задачи, авторы видят ряд вопросов, ответ на которые позволит формализовать и расширить научные рамки представлений о высоких технологиях и места Российской Федерации в их перспективной реализации:

1) сущность технологического уклада и объективные признаки его проявления – высокие технологии;

2) взаимосвязь технологий в рамках последовательных технологических укладов;

3) институциональные характеристики V и VI технологических укладов;

4) перспективные макротехнологии VI технологического уклада.

Итак, сформулируем ответы на данные вопросы.

Появление прорывных (высоких) технологий, которые реализуют потенциал системных базовых инноваций, а также открытий и изобретений является существенным проявлением технологического уклада. Именно данные факторы и их возможности принято трактовать научно-технический прогресс (развитие, революция): «... в связи с научным и технико-технологическим прогрессом происходит переход от более низких укладов к более высоким, прогрессивным» Львов Д.С. и Глазьев С.Ю. [3]. Как мы ранее определили эта позиция солидарна с академическим тезисом Шумпетера Й. о системной инновации как «... акте изменения производственных функций» [13]. Вопрос о содержании первых пяти (которые уже смело можно обозначить как исторические) укладов хорошо изучен современной наукой, а компилятивное представление о них наиболее удачно представлено в работах академика Глазьева С.Ю. (табл. 1). В описании каждого из укладов автор выделяет три базовых характеристики – период, базовые технологии и ключевой драйвер фактор развития экономики.

Научно неопределённым моментом в описании укладов остаётся временная привязка (период), именно в ней находят различие различные учёные. В частности, привязка Глазьева С.Ю. (табл. 1)

значимо не совпадает с видением периодов профессора Кузык Б.Н. (рис. 1), при этом существуют и другие взгляды на период развития укладов.

Авторы не считают данную дискуссию научно значимой и принципиальной для решения теоретических и прикладных задач в детерминировании направлений развития VI технологического этапа. Дело в том, что понятие уклада носит принципиальный описательный характер: как уже было замечено он понимается как набор развиваемых передовых, высоких технологий, свойственных промышленности на определённом промежутке времени. Уклад не имеет видимых социально или экономических объективных факторов как явление, он проявляется через признаки. Под которыми, мы и понимаем совокупность технологий, развиваемых промышленностью в определённом историческом промежутке времени. Проявленная совокупность новых технологических направлений есть признаки уклада, цикла Кондратьева или «смены производственных функций» Шумпетера. Именно они рассматриваются как признаки объективности технологического уклада в рамках экономической теории. Итак, с теоретической точки зрения полагается наличие в рамках уклада новых кристаллизованных научно-технических направлений, не свойственных предыдущим периодам развития.

Таблица 1

Содержание технологических укладов
(интерпретировано по докладом Глазьева С.Ю. [2])

ТУ	Период	Базовые технологии	Ключевой фактор
1	1770–1830 годы	Текстильное промышленное производство и машиностроение, обработка железа, строительство каналов, выплавка чугуна, водяной двигатель	Текстильные машины
2	1830–1880 годы	Паровой двигатель, машино- и паростроение, транспорт, железнодорожное строительство, угольная и станкоинструментальная промышленность, чёрная металлургия	Паровой двигатель, станки
3	1880–1930 годы	Тяжёлое машиностроение, производство и прокат стали, электротехника, линии электропередач, неорганическая химия	Электродвигатель, сталь
4	1930–1980 годы	Цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, авто- и тракторостроение, органическая химия, синтетические материалы, производство и переработка нефти	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия
5	от 1980–1990 до 2030–2040 годов	Электроника и вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, роботостроение, телекоммуникации, производство и переработка газа, информационные услуги	Микроэлектронные компоненты

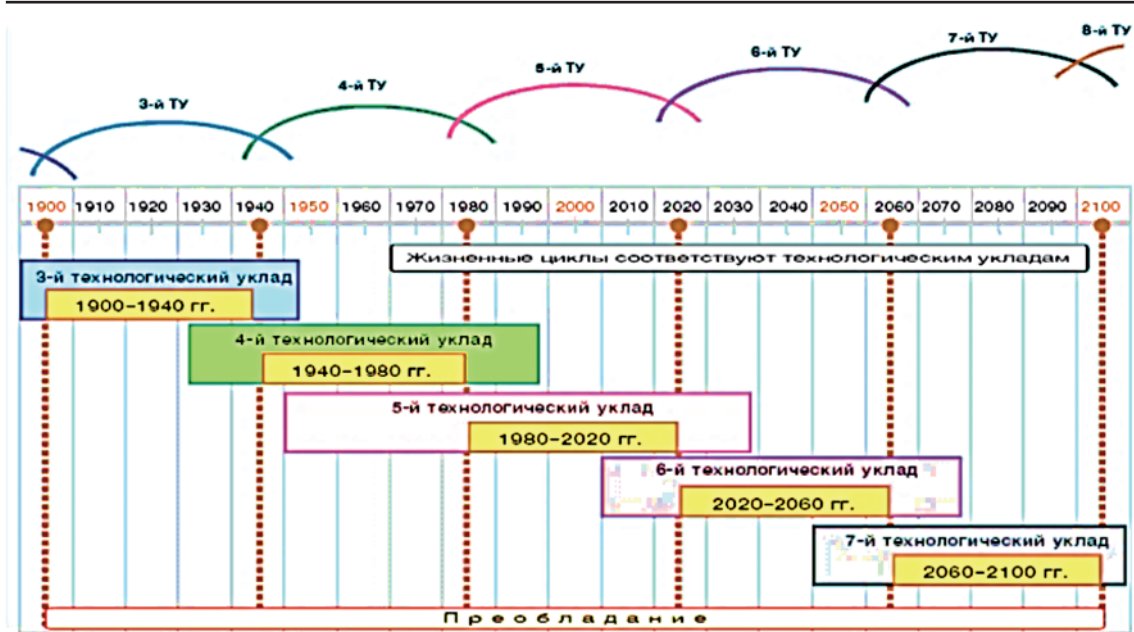


Рис. 1. Историческая ретро- и перспектива отнесения технологических укладов по времени по видению Кузык Б.Н. [7]

Взаимосвязь технологий в рамках последовательных технологических укладов. Конечно, новые кристаллизующиеся в рамках уклада высокие технологии не возникают в пространстве чистой теоретической мысли – они являются результатом развития науки, техники и технологии в предыдущих укладах. Более того, они опираются на них в развитии теоретического знания и использования фундаментальных инструментальных возможностей. Так электронный микроскоп), как инструмент 4 уклада, вызывал прорывы в биологии, медицине, вирусологии. А системы космического наблюдения и навигации GPS), инструмент 5 уклада, формируют новые технологии в области рационального природопользования и добычи природных ресурсов.

Начало и окончание циклов каждой высоких технологий в рамках уклада в достаточной степени условно с точки зрения формальной привязки к объективному календарю. Именно в этом контексте авторы считают очень удачным термин введенный академиком Малинецким Г.Г. – «макротехнология» [9], который авторы включают в понятийный аппарат настоящей работы. По сути, это группа сближенных по области исследования научно-технических направлений, высоких технологий, выражающих технологический

уклад, основной тренд промышленного развития. Макротехнология зарождается в предыдущем укладе (рис. 2), развивается в текущем и заканчивает своё развитие в последующем, становясь её инструментальной базой развития.

Например, телевидение (телекоммуникации, технологии телеметрии) – высокая технология 4 уклада, стала инструментальным базисом для развития ряда направлений в 5-м (компьютеры и сети), но заканчивает свой тренд развития в 6-м. Развитие во времени (характер тренда) и его календарная привязка названы Малинецким «инфратраекторией». Конечно, инфратраектории носят принципиально новый значимый теоретический характер, но они не выражены с позиции содержания тренда. Из работ академика пока не понятно: к какому параметру привязаны параметрические функции. В дальнейшем контексте исследования проблемы автор вносит предложения по данному вопросу и синтезируют инфратраектории применительно к VI укладу.

Тем не менее, в обсуждении позиции авторы выражают три принципиальных научных тезиса:

1. Высокими технологиями можно считать направления научно-технического развития в рамках только текущего уклада.

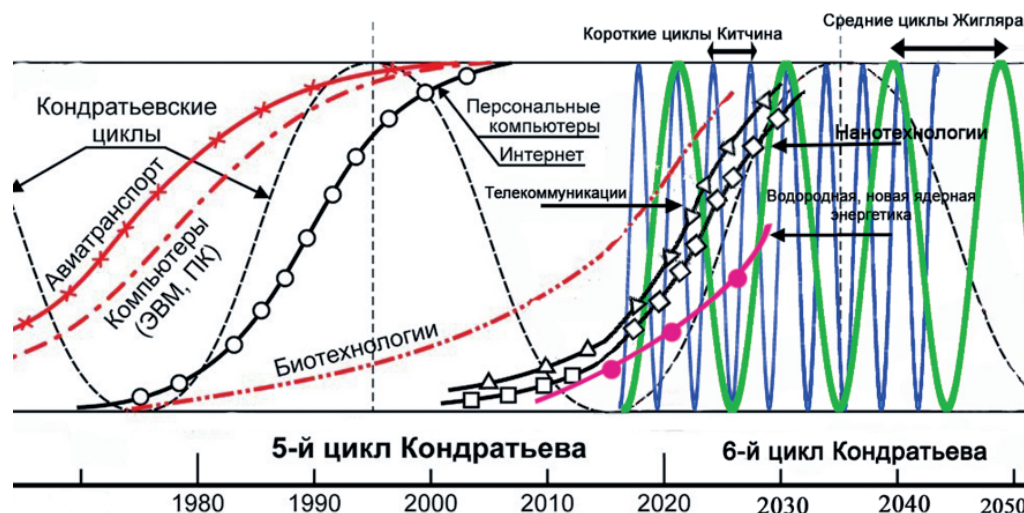


Рис. 2. «Инфратраектории макротехнологий» Малинецкого Г.Г. [9]

2. О взаимосвязи технологий между циклами – технологии предыдущего цикла являются базисом для развития высоких научно-технических направлений последующего уклада.

3. О выражении групп высоких технологий через макротехнологии, а характера их динамической привязки через инфратраектории.

Институциональные характеристики V и VI технологических укладов. Научно-техническое развитие постиндустриального общества не является более циклами «промышленных революций», это более сложное явление, связанное с социально-экономической эволюцией, изменением институциональных характеристик общественного уклада. Развитие теоретических представлений о высоких технологиях не может формироваться в рамках формального описания новых научно-технических решений, их смены, оно должно учитывать как сложившиеся институциональные, структурные изменения экономики предыдущего 5 уклада, так и перспективные преобразования общественно-экономической жизни в 6 укладе.

Итак, к сформировавшимся институциональным характеристикам 5 сложившего уклада можно отнести следующие:

1. Государственное участие и влияние на инфокоммуникационные процессы общества, выраженное в создании виртуальных институтов государственного управления, снижение уровня прямого государственного влияния на мировые финансы. Также академик Глазьев С.Ю.

предлагает свою точку зрения в рамках данной позиции, которая расширяет представление о выраженной характеристике [40]: «Государственное регулирование стратегических видов информационной и коммуникационной инфраструктур, изменения в регулировании финансовых институтов и рынков капитала при снижении роли государства в экономике. Упадок профсоюзного движения. Возможное появление партисипативного централизованного государства».

2. Вторая характеристика достаточно объективно выражена в работах Кузык Б.Н. [8]: «Полицентричность мировой экономической системы. Региональные блоки. Становление институтов глобального регулирования экономической активности».

3. Многие авторы объективной характеристикой считают виртуализацию экономического пространства, переход к информационной (сетевой, цифровой) экономике [4, 5]. «Международная интеграция мелких и средних фирм на основе информационных технологий. Интеграция производства и сбыта» [11].

4. Важной характеристикой считается и слияние институциональных организаций НИОКР, создание научно-технологических агломератов. «Горизонтальная интеграция НИОКР, проектирования производства и обучения. Вычислительные сети и совместные исследования. Государственная поддержка новых технологий и университетско-промышленное сотрудничество» [1].

В рамках 6 технологического уклада следует ожидать серьёзных институциональных изменений, характеристик новой среды научно-технологического развития:

1. Значительное сокращение времени в процессе превращения результатов фундаментальных исследований в патенты и новые продукты. Главным трендом станет слияние институтов фундаментальных и прикладных НИР. «Время между оригинальной концепцией и практическим использованием радикально сократится.

2. Будет формироваться новый ключевой ресурс научно-технического развития – знания. Энергоэффективность и низкая материалоемкость производственного цикла создаст новую форму экономики – «экономика знаний». Как заметили С.М. Cipolla «Главным фактом огромной важности является то, что развитые экономики сегодня могут иметь в любое, хотя не ближайшее, время тот вид и то количество ресурсов, которые они решат иметь... Ресурсы больше не ограничивают решения. Теперь решения создают ресурсы» [16].

3. Цифровизация и виртуализация экономических, социальных и хозяйственных связей на основе инфокоммуникационных технологий сформировавшихся в 5 укладе. Изменяются принципы и каноны транзакционных отношений. Их совокупность можно выразить как «сетевая» или «цифровая экономика».

Итак, научно-технологическое развитие в рамках VI уклада будет обусловлено такими институциональными характеристиками как слияние фундаментальной и прикладной науки, формирование сетевых (цифровых) контрактных отношений и новом выраженном факторе экономического преимущества – знание [6].

Перспективные макротехнологии VI технологического уклада. Выбор карты конкретных высоких технологий, развиваемых государством обусловлен как индивидуальным технологическим профилем государства, так и общими трендами формирования макротехнологий в рамках перспективного VI уклада. Ранее обсуждавшиеся понимание макротехнологий ставит перед нами задачу – формализовать сложившиеся в научном обсуждении представление о мировых (глобальных) трендах научно-техно-

логического развития. После оживлённой мировой научной дискуссии была выдвинута концепция NBIC-конвергенции. Её авторами – М.С. Roco, W. Sims сформирована позиция о четырех взаимосвязанных макротехнологиях (нано-, био-, когно-, инфо- технологий) – локомотивах мирового научно-технического развития [18]. Предложение выдержало поток объективной критики и сложилось в принятую на сегодня парадигму. Парадигма NBIC-конвергенции выражена четырьмя макротехнологиями, «высокими технологиями», драйверами современного технологического развития [19]:

1. Информационные технологии («инфо») – технологии обработки информации (приём, передача, интерпретация, кодирование, семантическое преобразование).

2. Когнитивные технологии («когно») – психологические методы и приемы, ориентированные на развитие человеческого интеллекта, воображения, ассоциативного мышления.

3. Нанотехнологии («нано») – технологии управления материальными объектами на молекулярном уровне (нано – 10^{-9});

4. Биотехнологии («био») – дисциплина, изучающая возможности использования живых организмов, их систем или продукты их жизнедеятельности для решения технологических задач, а также возможности создания живых организмов с необходимыми свойствами методом генной инженерии.

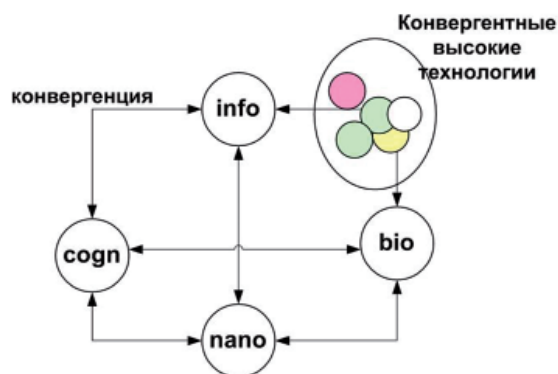


Рис. 3. Авторская интерпретация NBIC-конвергенции Источник: составлено авторами

Ключевым теоретическим императивом парадигмы является связанность макротехнологий (рис. 3), то есть конвергенция (перетекание) знаний. Очень

важно понимать, что конкретные высокие технологии формируются в поле пересечения знаний, их мы будем обозначать как «конвергентные высокие технологии». Уже сейчас возникает множество прикладных научных разработок в конвергентном поле: биоинформатика, наноробототехника и т. п. Хотелось бы привести из работ академика Глазьева С.Ю., в которой как раз отражается конкретное поле научно-технических возможностей, формируемых конвергентными технологиями: «... Стоимость производства и эксплуатации средств вычислительной техники на нанотехнологической основе снизится ещё на порядок, многократно возрастут объёмы ее применения в связи с миниатюризацией и приспособлением к конкретным потребительским нуждам. Медицина получит в своё распоряжение технологии борьбы с болезнями на клеточном уровне, предполагающие точную доставку лекарственных средств в минимальных объёмах и с максимальным использованием способностей организма к регенерации. Наноматериалы обладают уникальными потребительскими свойствами, создаваемыми целевым образом. Трансгенные культуры многократно снижают издержки фармацевтического и сельскохозяйственного производства. Генетически модифицированные микроорганизмы многократно ускоряют процессы извлечения металлов и чистых материалов из горнорудного сырья, революционизируя химико-металлургическую промышленность» [3].

Завершая вопрос о макротехнологиях VI технологического уклада автор хотел бы внести собственное научное положение, дополняющее картину современных знаний о трендах, инфратраекториях макротехнологий. Научно новым положением, развивающим базис концепции NBIC-конвергенции, является позиция авторов в отношении возможного тренда инфратраекторий Малинецкого. Авторами внесено положение, что динамическое описание инфратраекторий Малинецкого может быть построено через фактор инновационности отрасли (уровень морально новой продукции в товарообороте). Исследовав динамику ряда высокотехнологичных отраслей авторы пришли к научному выводу: отрасли высоких технологий монотонно растут по уровню показателя инновационности в рамках текущего технологического уклада (в диапазоне от 25 до 75 %).

Введённое положение авторы применили и для перспективного VI технологического уклада, синтезировав тренды инфратраекторий для выделенных макротехнологий. Источниками формирования представлений об инновационности авторы обозначили специализированные научно-технические издания и публикации, сведённые в табл. 2.

На основании полученных сведений (табл. 2) авторы синтезировали 4 инфратраектории для макротехнологий перспективного VI уклада, представленные рис. 4.

Таблица 2

Описание научных источников синтеза инфратраекторий развития высоких технологий

Технологии	Источник формирования перспективного уровня инновационности глобальной (мировой) отрасли
Когнитивные технологии (cogn)	Инфратраектория развития когнитивных технологий в VI технологическом укладе. Синтезировано по Beynon M., Nehaniv C.L., Dautenhahn K., 2001 [14]
Биотехнологии (bio)	Инфратраектория развития биотехнологий в VI технологическом укладе. Предложено на основе выделенных трендов Biotech 2010 Life Sciences, 2011 [15]
Нанотехнологии (nano)	Инфратраектория развития нанотехнологий в VI технологическом укладе. Сформировано на основе прогнозов корпорации «Роснано» [10]
Инфотехнологии (info)	Инфратраектория развития информационных технологий в VI технологическом укладе. Составлено по футурологическому видению Webster F., Robins K., 1986 [20]

Источники: составлено авторами.

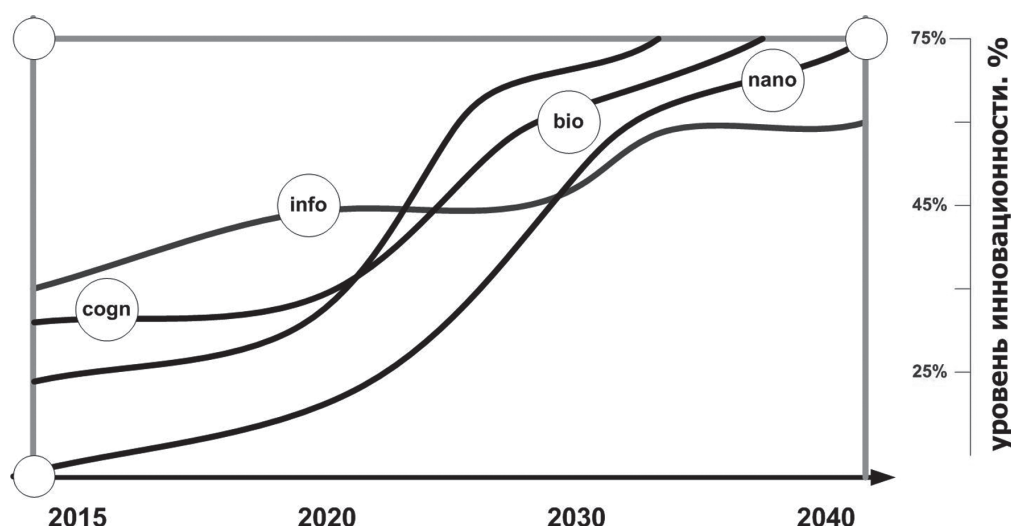


Рис. 4. Инфратраектории (по трендам табл. 2) развития высоких технологий в рамках VI технологического уклада. Источник: составлено авторами

Введённое положение позволяет видеть комплексную картину развития высоких технологий в перспективном VI технологическом укладе. Именно она завершает формализацию картины и институциональных условий развития высокотехнологичного сектора.

Выводы и заключение

Таким образом, в настоящей статье авторами предложена ФОРМАЛИЗАЦИЯ и расширение теоретических рамок вопроса смены технологических укладов и их взаимосвязи с феноменом

высоких технологий. Научным результатом дискуссии авторы определяют обоснование видения высоких технологий, как актуальных направлений научно-технического развития в рамках текущего (перспективного) технологического уклада. Определены перспективные макротехнологии (нано-, био-, когно-, инфо-) VI технологического уклада и принципы оценки направлений научно-технического развития, понимаемые как совокупность конвергентных (высоких) технологий, междисциплинарных научных решений.

Библиографический список

1. Аблязов В.И., Богомолов В.А., Сурина А.В., Туккель И.Л. Технологии и механизмы организации инновационной деятельности: обзор и проблемно-ориентированные решения. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. – 215 с.
2. Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. О стратегии развития экономики России: препринт / под ред. С.Ю. Глазьева, – М.: ООН РАН, 2011. – 48 с.
3. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов // Научный доклад. – М.: НИР, 2007. – 57 с.
4. Глушак О.В. Инновационный процесс в промышленном комплексе как актуальный вопрос научного исследования национальной сферы нововведений // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. – № 3. – С. 140–142.
5. Глушак О.В. Развитие методов управления инновационным процессом на промышленных предприятиях: автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук / Брянский государственный педагогический университет им. И.Г. Петровского. – Брянск, 2011.
6. Глушак О.В. Теоретические аспекты исследования инновационных процессов // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – № 5 (17). – С. 58–63.
7. Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития – М.: ИНЭС, 2008. – 864 с.

8. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – 2-е изд. – М.: Экономика, 2005. – 624 с.
9. Малинецкий Г.Г. Проектирование будущего, промышленная и инновационная политика в контексте модернизации России // Препринт ИПМ им. М.В. Келдыша РАН. – М.: 2010. – №41. – 32 с.
10. Материалы Корпорации Роснано. – Режим доступа: <http://rusnano-blog.livejournal.com> (дата обращения: 10.02.2019).
11. Нисифоров В.А. Информационные технологии как фактор трансформации системы управления предприятиями высокотехнологичных отраслей промышленности России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2004.
12. Тоффлер Э. Шок будущего: пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
14. Beynon M., Nehaniv C.L., Dautenhahn K. Cognitive Technology: Instruments of Mind. – 4th International Conference, CT 2001 Coventry, UK, August 6–9, 2001 Proceedings. – 524 p.
15. Biotech 2010 Life Sciences (Биотехнологии 2010): Adapting For Success Published by Burrill & Company LLC, San Francisco, 2010.
16. Cipolla C.M., The Economic History of World Population. – Baltimore: Penguin Books, 1962.
17. Freeman C. Japan, a New System of Innovation. In: G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete (eds) Technical Change and Economic Theory. – London: Pinter Publishers, 1988.
18. Roco M.C., Sims W. Bainbridge Converging Technologies for Improving Human Performance: nanotechnology, biotechnology, information technology and cognitive science // National Science Foundation, Arlington, Virginia. – 2002. – 424 p.
19. Spohrer J. NBICS (Nano-Bio-Info-Cogno-Socio) Convergence to Improve Human Performance: Opportunities and Challenges // Converging Technologies for Improving Human Performance / M.C. Roco and W.S. Bainbridge, National Science Foundation, Arlington, Virginia. – 2002. – P. 101–117.
20. Webster F., Robins K. Information technology: futurism, corporations and the state, Large, Tbe-Micro Revolution, Fontana, 1989.

УДК 338

Ю. И. Грибанов

Академия цифровой экономики (АНО ДПО), Москва, e-mail: digital.academy@bk.ru

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Ключевые слова: цифровая экономика, факторы и условия цифровой трансформации, аддитивные технологии, инновационные бизнес-модели, цифровые платформы.

Цифровая экономика – это перспективная реальность, представляющая собой комплексную интегрированную систему гибких технологий и коммуникаций интеллектуального общества, обеспечивающую решение актуальных экономических задач, реализовать которую стремится современное общество.

Основными признаками цифровой экономики выступают непрерывное развитие, изменение, повышение гибкости, аддитивность, обмен информацией и реализация операций в режиме реального времени, самообучающееся цифровое «умное» общество.

Достижение такого состояния экономических систем возможно исключительно посредством цифровой трансформации, основными драйверами которой на сегодняшний день являются новые продукты и сервисы, новейшие информационные и управленческие технологии, инновационные бизнес-модели, отраслевые цифровые платформы.

Изучение тенденций, факторов и условий, в которых отечественные промышленные предприятия входят в «цифровую гонку», позволяет утверждать, что набирающий обороты мировой мегатренд цифровой трансформации далеко неоднозначен в своем влиянии на общество. Это требует применения соответствующей методологии и инструментария по выявлению и управлению рисками и угрозами цифровой трансформации для получения в полной мере ожидаемых положительных эффектов цифровой экономики.

В ходе эволюции социально-экономических систем произошла перенастройка составных частей. Важное на предыдущем этапе оказалось лишь составной частью последующего и, соответственно, перестало быть основным источником благосостояния. Процесс трансформации заключался в следующем.

1. Экономика знаний помимо традиционных экономических факторов, таких как труд, капитал и земля, включает в себя такой фактор, как знание. Знание начинает занимать лидирующую позицию среди остальных экономических переменных в процессе создания конкурентных преимуществ компании и формирования стоимости продукта и/или услуги.

2. Развитие информационных технологий повлияло на то, что знания очень быстро проходят путь от своей уникальности до превращения в общественное благо, сохраняя конкурентное преимущество на короткий период. Конкурентные преимущества могут быть получены только при возникновении знаний, так как в процессе собственного распространения знания очень быстро трансформируются в общественное благо. Таким образом, необходимо понимать, что в экономике знаний конкурентное преимущество формируется не за счет обладания

знанием, а за счет способности быстро создавать это уникальное знание.

3. Новая роль знаний в целом обусловлена не только доступностью, но и расширением возможностей их использования и создания. Благодаря информационным технологиям появилась возможность в глобальном масштабе формировать социальные сети, что придает обществу динамику. В связи с этим очень быстро распространяются различные инновации.

Данные трансформации – от индустриальной экономики, основывавшейся на товарном производстве, к экономике знаний, основанной на накоплении и формировании ключевых компетенций, – отразились и на характере конкуренции. Сетевые отношения формируют новые условия сотрудничества компаний, что приводит к повышению привлекательности сети в глазах потребителя, а также создают конкуренцию внутри сети между ее представителями, основанную на способности генерировать уникальные знания (на креативности).

Человечество достигло настолько высокого уровня развития технологической инфраструктуры, что возможности хранения, передачи, а также скорость обработки данных постоянно растут

и в перспективе продолжат расти экспоненциально.

«Существует несколько ключевых одновременно развивающихся тенденций. Избежать их воздействия не удастся, и мы сталкиваемся с их последствиями уже сейчас. Успеха добьются организации, способные приспособиться к этим тенденциям и понять, как превратить их в перспективы» – утверждает Блэр Шепард, руководитель группы стратегии и лидерства PwC в США.

Россия стоит на пороге глобальных изменений – трансформации и переформатирования экономического мирового порядка. Страны мира одна за другой объявляют о курсе на строительство цифровой экономики, экономики, в которой ключевыми силами развития выступают знания и человеческий капитал, о переходе к Индустрии 4.0, Обществу 5.0 и т. д. Российская Федерация так же не остаётся в стороне от зародившейся цифровой гонки.

Основными предпосылками организации перехода к цифровой экономике в России стали: развитие физической инфраструктуры доступа к Интернету; рост числа пользователей сети Интернет; развитие электронной коммерции; развитие ИТ-отрасли страны; развитие национальной системы электронного правительства.

Создание цифровой экономики в России обрело статус государственной задачи. В июле 2017 года распоряжением правительства утверждена госпрограмма «Цифровая экономика Российской Федерации».

В рамках «Программы развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года, цифровая трансформация экономики определяется как:

1. Изменение модели управления экономикой от программно-целевой к программно-прогностической.

2. Смена экономического уклада, изменение традиционных рынков, социальных отношений, государственного управления, связанная с проникновением в них цифровых технологий.

3. Принципиальное изменение основного источника добавленной стоимости и структуры экономики за счет формирования более эффективных экономических процессов, обеспеченных цифровыми инфраструктурами.

4. Переход функции лидирующего механизма развития экономики к институтам, основанным на цифровых моделях и процессах»¹.

В отчете Министерства экономического развития РФ ключевыми результатами 2017 года в части развития цифровой экономики названы нормативное регулирование соответствующей госпрограммы и создание плана мероприятий, предусматривающего разработку в 2018–2019 годах пятидесяти трех законопроектов и двух основополагающих концепций. Первая концепция будет касаться комплексного правового регулирования вопросов цифровизации. Вторая относится к организации процесса управления изменениями.

В НИУ ВШЭ по результатам исследования практик российских компаний отмечают, что отечественный бизнес в целом уже включился в цифровую гонку. Специалисты и руководители компаний понимают, что без использования цифровых технологий они уже не смогут успешно конкурировать, в компаниях достаточно высоко оценивают эффективность уже внедренных цифровых решений, но подходят к этим технологиям очень прагматично, выбирая то, без чего уже невозможно вести бизнес².

В этих условиях в качестве основных технологических трендов в цифровой трансформации предприятий промышленного сектора России определяются:

– «массовое внедрение интеллектуальных (квантовых) датчиков в оборудование и производственные линии (технологии индустриального Интернета вещей);

– переход на безлюдное производство и массовое внедрение роботизированных технологий;

– переход на хранение информации и проведение вычислений с собственных мощностей на распределенные ресурсы (облачные технологии);

¹ Развитие цифровой экономики в России. Программа до 2035 года. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>, свободный.

² По данным опроса российских компаний, НИУ ВШЭ, апрель 2017 года.

Шмелев П. Цифровая трансформация: время первых // Онлайн журнал «Сибирская нефть». – 2018. – № 151 (май 2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2018-may/1589540/>, свободный.

– сквозная автоматизация и интеграция производственных и управленческих процессов в единую информационную Систему (от оборудования до министерства);

– переход на обязательную оцифрованную техническую документацию и электронный документооборот (безбумажные технологии);

– цифровое проектирование и моделирование технологических процессов, объектов, изделий на всем жизненном цикле от идеи до эксплуатации (применение инженерного программного обеспечения);

– применение технологий наращивания материалов взамен среза (аддитивные технологии, 3D-принтинг);

– применение мобильных технологий для мониторинга, контроля и управления процессов в жизни и на производстве;

– развитие технологий промышленной аналитики;

– переход на реализацию промышленных товаров через Интернет;

– массовое индивидуальное производство (персонализация товаров не будет увеличивать стоимость за счет использования аддитивных технологий);

– сервисная бизнес-модель;

– прогнозное обслуживание;

– прогнозирование качества;

– отслеживание состояния;

– совместное использование ресурсов;

– мгновенное реагирование;

– цифровое рабочее место;

– 100 % утилизация и переработка;

– промышленный интернет вещей»³.

Но переход к чему-то новому – это не только процесс, направленный на достижение поставленного результата или цели. Это еще оценка рисков, связанных с предполагаемыми изменениями, разработка способностей и возможностей управления условиями и факторами, определяющими успешность и эффективность процессов цифровой трансформации.

Группа авторов под руководством д.э.н., профессора А.В. Бабкина в своей работе⁴ выделяют следующие основные тенденции, меняющие технологическое,

инновационное и экономическое развитие в условиях 4-й промышленной революции:

1) дигитализация (digitalization) – развитие цифровых технологий; объединение реального и виртуального мира; (все цифруется, все объединяется в сети);

2) возвращение филиалов и компаний, которые были вынесены странами-технологическими лидерами в другие страны из-за дешевой рабочей силы, снова в развитые страны в результате развития и преимуществ дигитализации (значительно сокращаются затраты на заработную плату, фокус – на новые компетенции);

3) возможность создавать совместные инновации (Klaus Schwab), новые формы организации производства; новые технологии меняют спрос и предложения, создают новые потребности и возможности.

Указанные тенденции инициируют вызовы глобального уровня и сопутствующие им угрозы, представленные в системном виде в табл. 1.

Л.Н. Нехорошева акцентирует внимание на том, что цифровая трансформация далеко неоднозначная парадигма общественного развития, при всех ее положительных эффектах необходимо уметь прогнозировать, выявлять и управлять негативными тенденциями, вызовами и угрозами. В частности, автор подчеркивает следующее «дигитализация в корне поменяет экономический и инновационный ландшафт. По прогнозу к 2035 г. 95 % производственных процессов будет автоматизировано, а 50–70 % рабочих мест перестанут существовать. Увеличение разрыва между уровнем экономического и технологического развития различных стран, а также различных групп населения в зависимости не только от уровня экономического благосостояния, но также от способности активно участвовать в процессе дигитализации, использовать объекты интеллектуальной собственности, быть инновационно-активными приводят к усилению угрозы попадания в «ловушку нарастающего технологического отставания», что подрывает национальную безопасность страны и создает новые глобальные риски.

³ Развитие цифровой экономики в России. Программа до 2035 года. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>, свободный.

⁴ Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.

Таблица 1

Глобальные вызовы и угрозы развития общества в условиях Индустрии 4.0⁵

Группа	Вызовы
<u>1 группа:</u> социально-экономические вызовы, связанные с потенциальным сокращением рабочих мест <u>Угрозы:</u> могут спровоцировать социальную и экономическую нестабильность	– к 2020 г. около 5 млн человек в 15 ведущих странах мира лишатся своих рабочих мест (Klaus Schwab); – есть риск, что женщины наиболее пострадают от сокращения рабочих мест (Klaus Schwab); – к 2025 г. роботы и автоматизированное программное обеспечение будут в состоянии заменить работу 140 млн «белых воротничков» по всему миру (прогноз Mckinsey&Co)
<u>2 группа:</u> усиление разрыва в уровнях технологического развития между странами, а также между различными экономическими группами в зависимости от доступа и эффективности использования интеллектуальных ресурсов <u>Угрозы:</u> усиливают вероятность реализации негативных тенденций «технологической пропасти»	– роботизация увеличит разрыв между развитыми и развивающимися странами (доклад VBS-VBSG.VX); – невозможно предсказать насколько равномерно искусственный интеллект будет распространяться в различных экономических слоях даже в развитых странах (исполнительный директор «Майкрософт» Сатья Надела); – усиление влияния геополитических факторов, сложность их прогнозирования
<u>3 группа:</u> технологические риски и их последствия <u>Угрозы:</u> рост вероятности возникновения техногенных катастроф, неспособность человека лидировать в принятии управленческих решений по сравнению с интеллектуальными системами	– технологические риски, возникающие в результате дигитализации и возможности создания интеллектуальных систем, способных решать творческие и интеллектуальные задачи быстрее и качественнее, чем человек, что увеличивает риск безработицы в сфере интеллектуального труда; возникает необходимость создания системы образования, обеспечивающей формирование новых компетенций у занятых в индустрии 4.0 (новая угроза – возможность не создания адекватной системы образования); – увеличение возможности технологических сбоев и техногенных катастроф, связанных с развитием технических систем
<u>4. группа:</u> экологические риски <u>Угрозы:</u> требуют создания системы мониторинга происходящих технологических изменений, их влияния на экологию, обеспечения противодействия и защиты от климатических изменений	– интенсификация производства без соответствующих мер может привести к существенному изменению климата, требует активного развития «зеленой экономики» и безотходных технологий, новых методов оценки реализуемых проектов
<u>5 группа:</u> риски, усиление терроризма, сложность обеспечения конфиденциальности информации, угроза новых моделей кибервооружения <u>Угрозы:</u> снижение уровня национальной безопасности страны (группы стран), усиление неравенства не только между странами, но и группами населения одной страны по уровню доступности к использованию интеллектуальных ресурсов; создание новых моделей кибервооружения, которое может вести военные действия без участия человека	– усиление влияния терроризма на безопасность из-за угрозы доступа к информационным базам данных, содержащих закрытую и конфиденциальную информацию; – использование высокотехнологичного вооружения нового поколения с высокими поражающими характеристиками; – создание новых моделей кибер-вооружения, способного участвовать в боевых действиях без человека

⁵ Составлено автором по материалам: Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.

Процессы дигитализации вооруженных сил создают угрозы разработки новых видов вооружения, действующих без непосредственного участия человека, и многократного увеличения возможностей самого человека, что может привести к обострению военных конфликтов и непредсказуемости их результатов»⁶.

Уже сегодня наблюдается радикальное ускорение темпов распространения и проникновения цифровых технологий, появление все новых и новых цифровых инноваций, которые трудно успеть отследить и проанализировать, и возможных сфер их применения, а также многократное повышение вероятности появления «той самой» прорывной технологии, которая будет представлять вызов для российской промышленности. Помимо прямой угрозы предприятиям промышленности у этих трендов есть еще одно важное последствие. Тот, кто раньше других начинает строить цифровую экосистему, получает выгоду в виде нелинейных результатов.

Отстающие компании во многом обречены на «заплаточные» решения, которые как раз приносят обычный линейный эффект и больше похожи на «малую оптимизацию». Впоследствии такие игроки (в случае если общая устойчивость их бизнеса в принципе позволит им остаться в игре) будут вынуждены перейти на системы и подходы, которые разработают и предложат им лидеры.

В. Васильев в информационном блоге itWeek⁷ приводит обзор результатов исследования под названием Digital Vortex, которое провел Global Center for Digital Business Transformation⁸, бизнес испытывает жесткое давление со стороны новых цифровых технологий. Так, 85 % участников исследования (в России 83 %) оценивают воздействие цифровизации на бизнес как среднее, сильное и даже

трансформирующее, и только 15 % (в России 17 %) считают его слабым.

Но одно дело чувствовать угрозу, и другое реагировать на нее. Как показывают результаты Digital Vortex, к цифровой трансформации мир бизнеса относится без энтузиазма (а в России по сравнению с усреднением по всему миру особенно), начиная с высшего руководства компаний.

Так, в мире в среднем 64 % топ-менеджеров рассматривают вопросы цифровой трансформации своих компаний. В России картина следующая: большая часть (62 %) топ-менеджеров не обращают внимания на проблемы цифровой трансформации, и только 35 % поступают так, как большинство топ-менеджеров в мире, т. е. включают в круг рассматриваемых вопросов.

Что же касается компаний в целом (а не только высшего руководства), то их реагирование на цифровую трансформацию заметно консервативней, чем у топ-менеджеров: 43 % (в России 52 %) компаний не признают угрозы со стороны цифровой трансформации или признают, но не реагируют на них.

Особенности реагирования российского бизнеса на цифровую трансформацию эксперты объясняют так:

- нефтегазовый сектор, который дает более трети бюджетных денег, не является лидером в направлении цифровизации;
- около двух третей ВВП страны обеспечивают госкомпании, ИТ-стратегии которых больше зависят от регуляторов, нежели от бизнес-показателей;
- Россия по-прежнему находится в позиции догоняющего по отношению к странам с развитыми экономиками, что позволяет ей выжидать более взвешенных шагов в цифровизации;
- экономический кризис не способствует инвестициям в инновации.

Авторы Digital Vortex считают в ближайшие пять лет 40 % компаний исчезнут с рынка. Не зря последние пару лет идут спекуляции на тему оперативности реагирования (agility) бизнеса на изменение условий его развития и даже существования. Хотя этот прогноз распространяется на все виды бизнеса, в первую очередь, поймать волну цифровизации должны постараться представители направления высоких технологий, в том числе промышленности.

⁶ Нехорошева, Л.Н. Современные глобальные вызовы и угрозы: «новая нормальность» и «турбулентность экономики» // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы 9-й междунар. научно-практ. конф., (Минск, 19–20 мая 2016 г.). – Минск: БГЭУ, 2016. – С. 207–209.

⁷ Васильев В. Нужна ли бизнесу цифровизация? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.itweek.ru/its/blog/management/9507.php>, свободный.

⁸ The Digital Vortex in 2017: It's not a question of "when" / By Professor Michael R. Wade. – URL: <https://www.imd.org/dbt/articles/digital-vortex-in-2017>.

Таблица 2

Классификация ключевых факторов, сдерживающих и ограничивающих цифровую трансформацию предприятий промышленности

<i>Внешние факторы, сдерживающие и ограничивающие цифровую трансформацию</i>	
Государственные барьеры	1. Экономическая неопределенность в стране, волатильность рубля; 2. Нормативные ограничения, отсутствие стандартов по применению цифровых технологий; 3. Отсутствие специальных мер государственной поддержки использования цифровых технологий на предприятиях
Конкурентные барьеры	1. Внедрение цифровых технологий требует затрат со стороны поставщиков и потребителей, которые придерживаются «традиционной модели»; 2. Приверженность конечного пользователя привычным продуктам (сервисам); 3. Отсутствие информации об успешном опыте или негативный опыт применения цифровых технологий на других предприятиях отрасли
Технологические барьеры	1. Дефицит цифровых решений, учитывающих специфику предприятия; 2. Слабая защищенность цифровых технологий от криминальных посягательств; 3. Недостаточный уровень развития инфраструктуры (низкая пропускная способность каналов связи, отсутствие доступа к мобильному интернету, недостаток центров обработки данных и т. п.); 4. Отсутствие отечественных аналогов программного обеспечения для ряда отраслевых производств
<i>Внутренние факторы, сдерживающие и ограничивающие цифровую трансформацию</i>	
Ресурсные барьеры	1. Высокая стоимость проектов по применению цифровых технологий; 2. Недостаточные бюджеты, которые предприятие может выделить на проекты с использованием цифровых технологий; 3. Высокие затраты на эксплуатацию систем, использующих цифровые технологии; 4. Устаревшее техническое оснащение производств промышленных предприятий, осложняющее внедрение новых технологий
Человеческий фактор	1. Недостаток осведомленности о преимуществах цифровых технологий, неверное понимание сути цифровой трансформации и его эффектов со стороны руководства предприятия и лиц, принимающих решения; 2. Нежелание сотрудников менять привычные формы работы; 3. Недостаток квалификации у персонала, использующего цифровые технологии; 4. Недостаток квалификации у персонала, внедряющего и обслуживающего цифровые технологии
Психологические барьеры	1. Отсутствие достаточного собственного опыта или негативный опыт применения цифровых технологий на других предприятиях; 2. Возможность успешного осуществления деятельности предприятия и без применения цифровых технологий; 3. Сохранение и поддержание информационной безопасности как инфраструктуры и сетей, так и продукции в процессе её функционирования, сохранение конфиденциальности
Организационные барьеры	1. Необходимость интеграции технологий в существующий ИТ-ландшафт и текущую инфраструктуру предприятия; 2. Жесткая организационная структура предприятий, обуславливающая сложность изменения внутренних процессов, регламентов, документооборота, подходов к получению и обработке информации

Макроэкономические, социально-демографические и технологические тренды цифровой трансформации, формирующие условия цифровой трансформации предприятий России, определяют систему внешних и внутренних факторов, ограничивающих цифровую трансформацию предприятий и обеспечивающих ускорение цифровой трансформации. В табл. 2 представлена классификация ключевых факторов, сдерживающих

и ограничивающих цифровую трансформацию предприятий промышленности.

Человеческий фактор, недостаток знаний, устаревшие оборудование, технологии и ИТ-системы, привычки клиентов – вот главные препятствия на пути цифровой трансформации отечественных предприятий. Влияние негативных факторов можно нивелировать активизацией и усилением воздействия факторов, способствующих цифровой

трансформации предприятий и создающих условия для ускорения процессов цифровизации.

Цифровая трансформация – это уникальный инструмент цифровой революции, при своевременном и правильном использовании которого у отечественных предприятий появится возможность отвоевать утраченные лидирующие позиции в новой цифровой экономике. Для этого, иницируемые на предприятиях процессы цифровой трансформации, в первую очередь, должны иметь под собой на-

учно-обоснованный методологический базис.

В российской науке, казалось бы, такой новый феномен как цифровая трансформация, имеет глубокие и актуальные до настоящего времени научно-обоснованные разработки в различных областях знаний, уходящие корнями в советскую эпоху. Что создает дополнительный конкурентный потенциал и возможности для разработки и реализации уникального формата цифровой трансформации экономических систем в российской Федерации.

Библиографический список

1. Развитие цифровой экономики в России. Программа до 2035 года. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>, свободный.
2. Шмелев П. Цифровая трансформация: время первых // Онлайн журнал «Сибирская нефть». – 2018. – № 151 (май 2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2018-may/1589540/>, свободный.
3. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 807 с.
4. Нехорошева Л.Н. Современные глобальные вызовы и угрозы: «новая нормальность» и «турбулентность экономики» // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы 9-й междунар. научно-практ. конф., (Минск, 19–20 мая 2016 г.). – Минск: БГЭУ, 2016. – С. 207–209.
5. Васильев В. Нужна ли бизнесу цифровизация? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.itweek.ru/its/blog/management/9507.php>, свободный.
6. The Digital Vortex in 2017: It's not a question of "when" // By Professor Michael R. Wade. – URL: <https://www.imd.org/dbt/articles/digital-vortex-in-2017>.

УДК 656.614.35

О. И. Жулева

Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов, Санкт-Петербург,
e-mail: olga-zhuleva@inbox.ru

В. Н. Кузьменкова

Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Пушкин (СПб),
e-mail: veronicakuzmenkova@rambler.ru

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ МОРСКИХ ПОРТОВ, ДИНАМИКА ГРУЗООБОРОТА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: морской транспорт, грузооборот, каботажное плавание, внутренний и внешний каботаж, грузоперевозки, перевалка грузов, морской порт.

В статье описываются текущие проблемы развития и использования морского транспорта в России, затрагиваются причины такого положения дел в отрасли и подчеркивается стратегическая важность развития этого направления для экономики нашей страны. Особенно подчеркивается значимость морского транспорта для целого ряда северных регионов с плохо развитой инфраструктурой, где данный вид перевозок на больших прибрежных территориях является единственной альтернативой воздушному сообщению. Также в статье приводится обзор текущего положения дел на рынке транспортных услуг, связанных с перевозкой и перевалкой грузов. В первую очередь этот аспект касается международных перевозок. Показана изменяющаяся динамика перевозок различными видами транспорта и отмечена уже наметившаяся положительная тенденция использования морского транспорта в России. Тем не менее, еще предстоит решить множество проблем в сфере морских грузоперевозок, основу которых, как отмечается в статье, составляют грузы сырьевого сектора, в числе приоритетных задач развития морского транспорта отмечены увеличение пассажироперевозок и восстановление судоходства и портовой инфраструктуры Северного морского пути как стратегически важного для нашей страны.

Возможности экономического развития России во многом обусловлены ее географическим положением. Одна из таких возможностей – выход в акватории трех океанов – Атлантического, Северного-Ледовитого и Тихого. Это дает нам огромные конкурентные преимущества в сфере транспортных перевозок морским транспортом.

Согласно реестру морских портов Российской Федерации в нашей стране насчитывается 67 действующих портов, из которых на Арктический бассейн приходится 18 портов (12 – Западная Арктика и 6 – Восточная), на Атлантический бассейн – 24 (7 – Балтийское море, 11 – Черное море, 6 – Азовское море), 22 порта на побережье Тихоокеанского бассейна (Охотское море – 7, Приморье – 6 и Сахалин, Курильские острова и Камчатка – 9), а также 3 порта в Каспийском море [3].

Грузооборот российских морских портов по основной номенклатуре грузов в 2016–2017 гг. представлен в табл. 1.

Как видно из табл. 1, прирост по основной номенклатуре грузов в 2017 году составил 11,08 %, при этом основными грузами российских портов остаются уголь, зерно и контейнерные грузы.

Самое существенное увеличение – более чем на треть – в 2017 г. пришлось на оборот зерна.

Более половины грузооборота морских портов России обеспечивается за счет наливных грузов (почти 53,5 % в 2016 г. и около 52,5 в 2017 г.). При этом основная доля наливных грузов приходится на нефть и нефтепродукты – более 90 %.

Анализ структуры грузооборота российских портов по бассейнам (табл. 2) показал, что около 90 % грузов проходят через порты Азово-Черноморского, Балтийского и Дальневосточного бассейнов, т. е. приходится почти на 70 % российских портов. Особо стоит отметить рост грузооборота портов Арктического бассейна – более чем в 1,5 раза в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Таблица 1

Грузооборот российских морских портов
по номенклатуре грузов в 2016–2017 гг., млн т

Показатели	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %
<i>Основная номенклатура</i>			
Руда	8,7	7,6	–12,64
Уголь	136,3	154,4	13,28
Минеральные удобрения	16,2	17,7	9,26
Зерно	35,6	47,9	34,55
Лес	5,4	5,1	–5,56
Черные металлы	28,2	28,3	0,35
Контейнерные грузы	42,7	48,3	13,11
Паромные грузы	22,7	18,4	–18,94
Прочие грузы	40	45,3	13,25
Итого по основной номенклатуре	335,8	373	11,08
<i>Наливные грузы</i>			
Нефть	228	252,3	10,66
Нефтепродукты	140,8	141,6	0,57
Сжиженный газ	13,6	14,8	8,82
Прочие грузы	3,8	4,5	18,42
Итого по наливным грузам	386,2	413,2	6,99
ГРУЗООБОРОТ ВСЕГО	722	786,2	8,89

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России [1].

Таблица 2

Грузооборот российских морских портов по бассейнам в 2016–2017 гг., млн т

Показатели	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, в %, 2016 г.	Доля, в %, 2017 г.	Изм. доли, %
Азово-Черноморский	179,90	194,80	8,28	33,80	33,56	–0,24
Балтийский	175,10	184,40	5,31	32,90	31,77	–1,13
Дальневосточный	138,00	144,00	4,35	25,93	24,81	–1,12
Арктический	34,90	54,50	56,16	6,56	9,39	2,83
Каспийский	4,30	2,70	–37,21	0,81	0,47	–0,34
ВСЕГО	532,20	580,40	9,06	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Таблица 3

Грузооборот российских морских портов по направлениям в 2016–2017 гг., млн т

Показатели	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, в %, 2016 г.	Доля, в %, 2017 г.	Изм. доли, %
Экспорт	567,2	606,0	6,84	78,56	77,05	–1,51
Импорт	31,7	36,1	13,88	4,39	4,59	0,20
Транзит	51,1	58,3	14,09	7,08	7,41	0,34
Каботаж	72,0	86,1	19,58	9,97	10,95	0,97
ВСЕГО	722,0	786,5	8,93	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

При этом в грузообороте российских портов преобладают экспортные грузы (табл. 3) – более 3/4 от всего оборота морских портов России. На втором месте каботажные грузы (перевозка в пределах страны), но доля их значительно меньше – всего около 10–11 %.

По итогам трех кварталов 2018 г. доля наливных грузов в общем обороте снизилась до 30,7%, при этом по-прежнему основная доля в этой группе

(почти 85 %) приходится на нефтепродукты (табл. 4).

Общий грузооборот по итогам девяти месяцев 2018 годы вырос по сравнению с аналогичным периодом 2017 года на 7,5 %.

По основной номенклатуре рост составил 7,1 %, по наливной – 8,42 %. В номенклатуре наливных грузов наибольший рост приходится на сжиженный газ – более 50 %.

Таблица 4

Грузооборот российских морских портов по номенклатуре грузов
январь – сентябрь 2018 г., млн т

Показатели	Январь – сентябрь 2017 г.	Январь – сентябрь 2018 г.	Темп прироста, %
Основная номенклатура			
Руда	5,3	5,1	-3,77
Уголь	115,6	121,9	5,45
Минеральные удобрения	12,9	13,3	3,10
Зерно	31,3	42,8	36,74
Лес	3,9	4,1	5,13
Металлы	26,9	28,6	6,32
Контейнерные грузы	35,5	39,7	11,83
Паромные грузы	14,2	10,6	-25,35
Прочие грузы	27,8	26,7	-3,96
Итого по основной номенклатуре	273,4	292,8	7,10
Наливные грузы			
Нефтепродукты	105,9	109,8	3,68
пищевые	2,39	2,49	4,18
Химические	0,81	1,48	82,72
Сжиженный газ	10,55	15,95	51,18
Итого по наливным грузам	119,65	129,72	8,42
ГРУЗООБОРОТ ВСЕГО	393,05	422,52	7,50

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России [1].

Таблица 5

Грузооборот российских морских портов
по бассейнам январь – сентябрь 2018 г., млн т

Показатели	Январь – сентябрь 2017 г.	Январь – сентябрь 2018 г.	Темп прироста, %	Доля, %, январь – сентябрь 2017 г.	Доля, %, январь – сентябрь 2018 г.	Изм. доли, %
Азово-Черноморский	195,4	206,5	5,68	33,63	34,14	0,51
Балтийский	184,4	182,4	-1,25	31,74	30,11	-1,63
Дальневосточный	144,1	150,1	4,16	24,80	24,82	0,02
Арктический	54,3	62,5	15,10	9,35	10,33	0,99
Каспийский	2,8	3,6	28,57	0,48	0,60	0,11
ВСЕГО	581	605,1	4,10	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Таблица 6

Грузооборот российских морских портов по направлениям,
январь – сентябрь 2018 г., млн т

Показатели	Январь – сентябрь 2017 г.	Январь – сентябрь 2018 г.	Темп прироста, %	Доля, %, январь – сентябрь 2017 г.	Доля, %, январь – сентябрь 2018 г.	Изм. доли, %
Экспорт	447,9	465,5	3,93	77,09	76,93	–0,16
Импорт	26,6	27,4	3,01	4,58	4,53	–0,05
Транзит	42,9	47,1	9,79	7,38	7,78	0,40
Каботаж	63,6	65,1	2,36	10,95	10,76	–0,19
ВСЕГО	581	605,1	4,15	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

По основной номенклатуре наиболее значительный рост грузооборота отмечается по зерну (более 36 %) и контейнерным грузам (почти 12 %), но при этом на четверть снизился объем паромных грузов.

Наибольшая доля перевозок по-прежнему в 2018 году приходится на порты Азово-Черноморского бассейна (более трети от общероссийского грузооборота морских портов) и Балтийского бассейна (около трети) (табл. 5).

Более 3/4 всего грузооборота морских портов в первые три квартала 2018 года, как и в аналогичном периоде 2017 года, пришлось на экспортное направление. Чуть более 1/10 пришлось на каботажные грузы (табл. 6).

В целом стоит отметить, что общий грузооборот всех морских портов России по своему объему сопоставим с грузооборотом всего двух крупных Европейских портов – нидерландского Роттердама (за 2017 г. – 467 млн т) и немецкого Гамбурга (136,5 млн т в 2017 г.). Это свидетельствует прежде всего о том, что в России не используются на полную мощность возможности морского транспорта [5].

Необходимость многосторонней деятельности России в Мировом океане – это необходимость, продиктованная нынешними экономическими и политическими реалиями, более того, эта деятельность необходима для успешного социально-экономического развития, прежде всего, прибрежных российских регионов, значительная часть которых, особенно тех, что расположены на побережьях морей Северного бассейна, сегодня является дотационной. В довершение ко всему,

в ряде этих регионов на огромных территориях плохо развита транспортная инфраструктура (из-за малонаселенности, географических особенностей местностей, нерентабельности и т. д.), поэтому для них очень важно развитие морского транспорта (с учетом того, что большинство более или менее крупных населенных пунктов на таких территориях располагаются в прибрежной зоне) для доставки грузов в целях их жизнеобеспечения и пассажирского сообщения.

Восстановление и дальнейшее развитие портовых хозяйств этих регионов является сегодня одним из приоритетов национальной политики Российской Федерации, особенно с учетом перспектив использования в полном объеме Северного морского пути как стратегически важного и дающего значительные конкурентные преимущества направления грузоперевозок в рамках международной торговли.

Конечно, морские перевозки, как и любой другой вид транспортировки, имеют свои плюсы и минусы. Среди недостатков особенно выделяется длительность перевозок, на которую в значительной мере влияют погодные условия. В России также проблемой является техническая оснащенность портов. Тем не менее, морские перевозки грузов сопряжены с дополнительными возможностями, такими как возможность мультимодальных перевозок (автотранспорт-море-автотранспорт, например), выполнение погрузочных и разгрузочных работ, услуги морских агентов (включают в себя страхование груза и таможенное оформление) и т. д.

Таблица 7

Объемы доставки грузов в порты России для отправления их морем
в 2016–2017 гг. различными видами транспорта, млн т [1]

Вид транспорта	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, %, 2016 г.	Доля, %, 2017 г.	Изм. доли, %
Железнодорожный	302,50	318,30	5,22	46,39	46,01	–0,38
Трубопроводный	261,10	265,10	1,53	40,04	38,32	–1,72
Автомобильный	60,10	66,20	10,15	9,22	9,57	0,35
Морской	13,50	25,70	90,37	2,07	3,71	1,64
Внутренний водный	14,90	16,50	10,74	2,28	2,39	0,10
ИТОГО	652,10	691,80	6,09	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Как видно из табл. 7, наибольшие объемы доставки грузов в российские порты для их дальнейшего отправления морем приходились в 2016 и 2017 гг. на железнодорожный (около 46%) и трубопроводный транспорт (около 40% в 2016 г. и почти на 2% меньше в 2017 г.).

На долю остальных видов транспорта пришлось всего около 14–15%. Кардинального изменения ситуации в 2018 г. не происходит (табл. 9).

Объемы отправления прибывших грузов из портов значительно меньше – в 11 раз в 2016 г. и в 9,6 раз в 2017 г. Это связано, прежде всего, со значительным преобладанием экспортных перевозок с использованием морского транспорта над импортными. При этом более половины грузов отправляются из портов автомобильным транспортом, и примерно 1/4–1/5 часть железнодорожным. Примерно такая же ситуация сохраняется и в 2018 году (табл. 10).

Таблица 8

Объемы отправления грузов, прибывших в порты России в 2016–2017 гг.
различными видами транспорта, млн т

Вид транспорта	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, %, 2016 г.	Доля, %, 2017 г.	Изм. доли, %
Железнодорожный	14,9	15,5	4,03	25,17	21,62	–3,55
Трубопроводный	2,8	1,2	–57,14	4,73	1,67	–3,06
Автомобильный	33	36,2	9,70	55,74	50,49	–5,26
Морской	7,9	18,5	134,18	13,34	25,80	12,46
Внутренний водный	0,6	0,3	–50,00	1,01	0,42	–0,60
ИТОГО	59,20	71,70	21,11	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Таблица 9

Объемы доставки грузов в порты России для отправления их морем в январе – сентябре 2017–2018 гг. различными видами транспорта, млн т [1]

Вид транспорта	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, %, 2016 г.	Доля, %, 2017 г.	Изм. доли, %
Железнодорожный	235,3	252	7,10	46,04	47,46	1,42
Трубопроводный	198,3	188	–5,19	38,80	35,40	–3,39
Автомобильный	47,7	58,5	22,64	9,33	11,02	1,68
Морской	17,7	22,2	25,42	3,46	4,18	0,72
Внутренний водный	12,1	10,3	–14,88	2,37	1,94	–0,43
ИТОГО	511,10	531,00	3,89	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Таблица 10

Объемы отправления грузов, прибывших в порты России
январе – сентябре 2017–2018 гг. различными видами транспорта, млн т

Вид транспорта	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	Доля, %, 2016 г.	Доля, %, 2017 г.	Изм. доли, %
Железнодорожный	11,7	11	–5,98	22,24	19,75	–2,49
Трубопроводный	0,9	1,7	88,89	1,71	3,05	1,34
Автомобильный	26,6	26,2	–1,50	50,57	47,04	–3,53
Морской	13,1	16,7	27,48	24,90	29,98	5,08
Внутренний водный	0,3	0,1	–66,67	0,57	0,18	–0,39
ИТОГО	52,60	55,70	5,89	100,00	100,00	0,00

С о с т а в л е н о по данным Ассоциации морских торговых портов России.

Основное и наиболее важное преимущество морских перевозок состоит в том, что они обеспечивают доставку грузов больших объемов, более того, возможны поставки комбинированных грузов.

Одной из важнейших задач развития морского транспорта является развитие портовой и околопортовой инфраструктуры – наращивание емкости причалов, причальных глубин, совершенствование механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочной техники, развитие портовой сети железнодорожного транспорта, автодорог, конвейерного и трубопроводного транспорта, обеспечивающих наиболее рациональное взаимодействие видов транспорта в транспортных узлах, прямых грузовых операций.

Еще одной проблемой развития отечественного морского транспорта является состояние гражданского флота. По состоянию на 2016 г. под российским флагом (а именно по этому признаку в мировой практике принято считать суда торгового флота того или иного государства) перевозки осуществляло более 2500 судов торгового флота [4], в 2010 г. аналогичный показатель был более чем в 2 раза ниже – 1143 судна [2]. По количеству судов торгового флота Россия находится примерно на одном уровне с Гонконгом и уступает не только развитым крупным странам, но и таким небольшим государ-

ствам как Сингапур, Либерия, и Маршалловы острова, предлагающим так называемый «выгодный флаг».

Таким флагом активно пользовались и пользуются судовладельцы других стран, в том числе и российские, осуществляя под ними перевозки на судах, построенных для отечественного торгового флота. Данное положение дел в свое время было вызвано высоким налогообложением судовладельцев в России, а также невозможностью российских банков кредитовать отечественное судостроение под низкий процент на длительные сроки.

На сегодняшний день только около половины грузов перевозятся отечественными судами, остальной объем приходится на суда под иностранными флагами. В большей степени экспорт на условиях SIF (стоимость, страхование, фрахт) и импорт на условиях FOB («свободно на борту»).

Морской транспорт в России удовлетворяет помимо международных и внутрироссийские потребности в перевозках (каботажное плавание, доля которого в общей структуре перевозок по направлениям около 10–12 %). При этом каботаж делится на малый (плавание судов в пределах одного-двух смежных морских бассейнов без захода в территориальные воды других стран) и большой (между отечественными портами разных бассейнов, разделенных территориальными

водами других стран). Первый вид особенно актуален для прибрежных регионов Дальнего Востока и Севера России, второй – для регионов Балтийского бассейна.

Особое значение имеет сегодня, как уже говорилось выше, развитие Северного морского пути, прежде

всего в свете борьбы за обладание и освоение природных ресурсов отечественного Крайнего Севера. Но необходимо учитывать тот факт, что его эксплуатация требует значительных финансовых вложений и осуществляется в исключительно сложных навигационных условиях.

Библиографический список

1. Ассоциация морских торговых портов // Статистика [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.morport.com/rus/content/statistika> (дата обращения: 22.11.2018).
2. Количество торговых кораблей по странам мира // Mostinfo [Электронный ресурс]. – URL: <https://mostinfo.su/385-kolichestvo-torgovyh-korabley-po-stranam-mira.html> (дата обращения 06.12.2018 г.).
3. Реестр Морских портов // Министерство транспорта Российской Федерации. Федеральное агентство морского и речного транспорта [Электронный ресурс]. – URL: http://www.morflot.ru/deyatelnost/reestr_mp.html (дата обращения: 22.11.2018 г.).
4. Самый большой торговый флот в мире // Topkin.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://topkin.ru/best/strany/samyiy-bolshoy-torgovyiy-flot-v-mire> (дата обращения: 06.12.2018 г.).
5. PorthNews [Электронный ресурс]. – URL: http://portnews.ru/top_news (дата обращения: 16.12.2018 г.).

УДК: 65.011.42 , 371.68; 371.64; 004.9

И. А. Заярная, И. П. Ковалева, С. А. Баженова, Е. В. Бородина

Новороссийский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации», Новороссийск, e-mail: aiamsem@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АНАЛОГОВ УЧЕБНИКОВ В РОССИЙСКИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ

Ключевые слова: цифровая экономика, экономический эффект, учебники в электронном виде, учебники на бумажном носителе, учебный процесс, общеобразовательные школы.

Авторы статьи рассматривают одну из обсуждаемых и актуальных тем нынешнего времени: эффективность внедрения электронных учебников в образовательный процесс российских школ. Существует множество зачастую противоречивых взглядов на то, что именно может дать подобное нововведение. Например, есть мнение, что переход на электронные учебники является достаточно затратным и соответственно непосильным для общеобразовательных учебных заведений мероприятием. Бытует также мнение о том, что переход на электронные учебники может отрицательно сказаться на здоровье детей из-за возрастающей нагрузки на зрительный аппарат неокрепшего, находящегося в стадии формирования организма. Поэтому приверженцы подобной точки зрения активно отрицают замену учебников в бумажном варианте на учебники в электронном формате. Отрицают подобное нововведение и некоторые преподаватели. Они высказывают опасения возможного роста нагрузки на преподавателя, из-за чего работа педагога станет непосильной.

Однако, несмотря на имеющиеся отрицания введения в образовательный процесс электронных учебников, есть и положительные отзывы, полученные в результате апробации пилотных проектов. Одним из положительных моментов является устранение существенной нагрузки на позвоночник ребенка, вынужденного носить тяжелейший ранец, в несколько раз превышающий по своему весу установленные СанПиНами нормы. Особенно эта проблема касается учащихся начальных классов. Сторонники снизить чрезмерную нагрузку на неокрепший позвоночник ребенка активно поддерживают замену тяжелых ранцев, портфелей и сумок легкими планшетами или ридерами. Помимо указанного положительного медицинского эффекта, в результате апробации, выявлены и другие положительные результаты: растущая успеваемость учащихся, повышение мотивации к обучению и пр.

Учитывая положительный социальный эффект авторы статьи рассматривают экономический эффект от внедрения в общеобразовательные школы учебников в электронном виде.

Введение

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» затрагивает различные сферы жизнедеятельности общества страны, в том числе и школьное образование.

В средствах массовой информации и научных трудах ученых отмечено, что на основании поправок к закону РФ об образовании все российские школы с 1 января 2015 года имеют право полного перехода на электронные учебники, что предполагает замену всех учебников на бумажных носителях одним легковесным планшетом.[1] Информатизация школьного образования позволяет решить множество проблем, среди которых тяжеловесные школьные ранцы и растущие цены на комплекты учебных пособий. Социальный эффект, неоднократно отмеченный во множестве трудов ученых и в отчетах о результатах апробации внедрения электронных учебников

в образовательный процесс необходимо дополнить определением экономической эффективности подобного мероприятия.

Поскольку названному вопросу посвящено недостаточное количество работ, авторы статьи определили целью исследования выявление экономической эффективности перехода общеобразовательных школ на учебники в электронном виде.

При написании статьи использован ряд методов научного познания, а именно: метод обобщения и изучения, метод теоретического анализа и синтеза, эмпирический метод – сравнение.

Результаты исследования и их обсуждение

В рамках реализации государственной Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» и с момента вступления в силу ГОСТа Р 57724-2017 «Информационно-коммуникационные

технологии в образовании. Учебник электронный. Общие положения» [2] растет интерес к определению степени эффективности внедрения электронных учебников, как альтернативы бумажным учебникам.

Как показывают исследования, особенно остро стоит вопрос подобного нововведения в начальных классах общеобразовательных школ различных субъектов Российской Федерации. Растущая физическая нагрузка на позвоночник ребенка из-за превышения допустимых весовых норм ранцев учащихся вызывает серьезные опасения, как родителей, так и медицинских работников.

Результаты анкетных данных родителей дают возможность определить, что большая часть родителей высказываются за снижение физических нагрузок и использование вместо привычных учебников планшетов и ридеров.

Однако в противовес полученным результатам бытует мнение о том, что отказ от бумажного варианта учебников повлечет за собой не только обратный эффект в виде возрастающей нагрузки на глаза детей, но и серьезные экономические затраты, что станет крайне невыгодным для общеобразовательных учебных заведений. При этом рост экономических затрат зачастую связывают с дороговизной процесса оцифровки учебно-методической литературы, высокой стоимостью разработки электронных учебников и т. д.

Учитывая вышесказанное, не отметить, что в новой редакции Закона об образовании сказано, что с 1 января 2015 года российские издатели обязаны выпускать только те учебники, которые имеют электронную версию для планшетов, а учителя отныне имеют возможность выбирать, каким из них пользоваться на уроках [3].

Российская Академия Образования, Федеральный Институт Развития Образования, Издательства «Первое сентября», «Просвещение», «Русское слово», «Бином», «Дрофа» и другие задействованы в процессе создания электронных учебников.

В 2015 году свыше 135 тысяч преподавателей общеобразовательных школ из 83 субъектов России использовали возможности электронной формы учеб-

ников издательства «Просвещение». Электронные учебники названного издательства успешно прошли педагогическую и общественную экспертизу и 15 мая 2015 года получили положительные экспертные заключения Минобрнауки России. Таким образом, в Федеральный перечень было включено 408 электронных учебников издательства «Просвещение», в числе которых 5 новых учебников по истории России для 6–10 классов [4].

Переход на электронные учебники – это один из аспектов программы информатизации общеобразовательных школ.

Яркими примерами внедрения программы информатизации в общеобразовательные школы можно назвать проект «Школьная карта», «Электронный кошелек», «Электронный дневник».

Проект Татарстана «Школьная карта» был признан лучшим и получил первое место в номинации «ИТ в образовании» на Всероссийском конкурсе проектов региональной и муниципальной информатизации «ПРОФ-ИТ» в 2015 году.

Суть проекта «Школьная карта» заключается в том, что школьники младших классов обеспечиваются яркими браслетами с микрочипом PayPass, а учащиеся с 5 по 11 классов – бесконтактными пластиковыми картами. Подобные устройства дают возможность родителям при помощи личного кабинета на портале госуслуг не только контролировать посещение учащимися основных занятий, но и занятий дополнительного образования. Помимо этого благодаря «Школьной карте» можно осуществлять контроль над такими важными функциями, как оплата проезда в транспорте, школьное питание (вплоть до меню), прочие денежные расходы учащегося, получение книг в школьной библиотеке. Включенное банковское приложение облегчает работу системы «Школьная карта». Установленные в каждой школе терминалы «Электронное правительство» устраняет проблемы родителей, связанные с пополнением школьной карты денежными средствами.

Проект «Школьная карта» внедрен в 63 школах Набережных Челнов, 12 школах и 19 учреждениях дополнительного образования г. Зеленодольск, в 33 общеобразовательных школах

г. Нижнекамск. В перспективном плане намечено проведение автоматизации в 102 школах в 7 районах республики Татарстан путем внедрения проекта «Школьная карта».

Проекты «Электронный кошелек» и «Электронный дневник» имеют узкоспециализированное предназначение. «Электронный кошелек» позволяет осуществлять контрольную функцию над денежными расходами учащегося (оплата питания, проезда в общественном транспорте и пр.), а «Электронный дневник» облегчает контроль родителей за успеваемостью учащихся.

Однако, все вышеперечисленные проекты, реализуемые в рамках информатизации образовательного процесса, не затрагивают один из важнейших вопросов, суть которого заключается в переходе общеобразовательных школ на электронные учебники.

В России к настоящему моменту проведена апробация ряда масштабных проектов. В их числе «1 ученик: 1 компьютер», «Единая система образования», «Московская электронная школа» и др. При этом имеются положительные примеры применения электронных учебников в образовательном процессе школ.

Реализация пилотной стадии Программы «1 ученик: 1 компьютер» началась в 2013 году в г. Уренгой в МБОУ СШ №1. В течение 2013–2014 учебного года была выстроена такая образовательная ситуация, в которой портативный нетбук, связанный с компьютерами других учащихся и компьютером учителя по локальной сети. Создание цифровых объектов, применение информационных технологий позволило существенно улучшить эффективность обучения. Одним существенным недостатком Программы является привязка информационных носителей к локальной сети, что снижает мобильность учебного материала, которым могут пользоваться учащиеся.

Помимо представленного выше примера реализации Программы «1 ученик: 1 компьютер» в г. Уренгой, можно отметить положительный опыт внедрения в образовательный процесс подобной программы в 5 школах Республики Татарстан в 2012 году [5].

Следующим масштабным проектом стала «Единая система электронного

образования». Названный проект внедрен в Свердловской области в сентябре 2017 года. Основной целью реализации этого проекта стал перевод образовательного процесса на электронные учебники.

Немаловажным по масштабности внедрения и финансирования можно назвать проект «Московская электронная школа». В рамках этого проекта уже треть московских школ переведена на электронные учебные материалы. К концу 2018 года планируется присоединение к проекту еще двух третей оставшихся школ [6].

В 2014 году 4 общеобразовательные школы Краснодарского края осуществили полноценный переход от бумажных учебников к электронным, которые загружены в планшеты. Загрузка учебной литературы осуществляется по почте через Интернет. В качестве библиотекаря, в данном случае, выступает школьный компьютер.

Как и любое новшество, Проекты и Программы внедрения электронных учебников в учебный процесс общеобразовательных школ вызывают ряд обсуждений и дискуссий как среди экспертов, так и в обществе. Положительные и отрицательные отзывы о данном нововведении очень разнообразны [7].

К примеру, О.А. Ладынина и С.В. Алехасин [8] отмечают, что если рассматривать вопрос с правовой точки зрения, то в данном случае у опрашиваемых респондентов и экспертов преобладает мнение, что процесс информатизации обучения и переход к электронным учебникам нет необходимости подвергать государственному регулированию. В данном вопросе нужна государственная поддержка, позволяющая выровнять в правах бумажные и электронные учебники. Это позволит нормативно определить право учащегося пользоваться электронной формой учебников.

О.А. Ладынина и С.В. Алехасин отмечают, что в ходе проведенного опроса учителями школ Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России, участвующих в Проектах перехода на электронные учебники, отмечена высокая мотивация учащихся, повышается самостоятельность учеников, оптимизируется нагрузка учащихся, увеличивается интенсификация учебного процесса,

вырабатываются новые компетенции учеников, электронный учебник не сложен в использовании [8].

Проведение исследований, позволяющих выявить положительные и отрицательные стороны реализации проектов внедрения электронных учебников и замену бумажных учебников планшетами и/или ридерами, проводилось неоднократно усилиями Министерства образования РФ, научных деятелей, а также специализированных площадок для проведения опросов населения РФ.

Так, например, по сведениям Министерства образования РФ для перехода к электронным учебникам созданы условия для 1,8 млн учеников, при этом на приобретение необходимого школьного оборудования потрачено свыше 64 млрд руб. Помимо этого осуществлено обновление программного обеспечения, расширены возможности школьного интернет-трафика. Названные мероприятия позволили добиться роста успеваемости учащихся, повышения качества образования, что положительно оценивает развитие информационной образовательной среды [9, 10].

Выявленные подобные факты, доказанные в процессе апробации положительные эффекты от внедрения электронных учебников, ставят важнейшую задачу – расширение масштабов внедрения электронных учебников в учебный процесс общеобразовательных школ.

Однако, немаловажно отметить и имеющиеся недостатки внедрения электронных учебников в образовательный процесс Российских школ. Как показали результаты опроса, учителя отмечают следующие отрицательные черты: увеличение нагрузки на психику и зрение; недостаточная готовность учителей к работе в новом формате; нехватка персональных компьютеров в общеобразовательных школах; проблемы, связанные с использованием интерактивных приложений по причине неполадок в локальной сети или из-за недостаточной скорости интернета [11].

Корпорация «Российский учебник» отмечает, что в России к 2018 году свыше 1 млн школьников переведено на обучение по электронным учебникам [12].

Несмотря на то, что внедрение электронных учебников является не новой

идеей и проходит масштабную апробацию в некоторых территориальных частях Российской Федерации, признать максимальную широту охвата этого проекта нет возможности, что показывают результаты опроса, проведенные усилиями Дневник.ру. В названном опросе приняли участие более 19 тыс. родителей, 36 тыс. учеников и свыше 300 учителей из 85 регионов страны [13]. Как показали результаты проведенного опроса в данное время использование планшетов или ридеров в школах Российской Федерации редкость. Это отметило подавляющее большинство опрошенных родителей (90%), учителей (81%), и учеников (88%).

Главными проблемами внедрения электронных учебников в учебный процесс общеобразовательных школ России можно назвать следующие:

- отсутствие денег, которые необходимы на обеспечение общеобразовательных школ необходимым количеством планшетов или ридеров при незначительной стоимости программного комплекса электронной формы учебников [14];

- немаловажная проблема, выявленная Академией повышения квалификации преподавателей, заключающаяся в отсутствии желания и неготовности учителей переходить на новый формат обучения по электронным учебникам;

- профанация идеи. Выявлены случаи, когда преподаватели используют электронные устройства лишь во время открытых уроков, которые посещают проверяющие органы. Таким образом, закупка технологических инноваций происходит лишь для отчета;

- усиленное лоббирование бумажных учебников производителями этого продукта.

Поднимая злободневный вопрос об отсутствии недостаточности средств на переход к электронным аналогам бумажных учебников и выявив опасения ряда специалистов, указывающих на высокую стоимость подобного мероприятия, авторы статьи решили сравнить затраты на бумажные учебники и учебники в электронном виде, которые можно было бы использовать в начальных классах. Целевая аудитория школьников была определена не случайно. Как сказано выше, именно эта категория

учеников в большей степени подвержена риску осложнений заболеваний позвоночника из-за недопустимого веса ранцев, школьных сумок и пр.

Изучив информационные источники, отражающие объективную оценку средней стоимости одного электронного учебника, авторы статьи отмечают, что сравнивать стоимость электронного учебника с учебником на бумажном носителе даже нет смысла, так как стоимость выпуска одного электронного учебника влечет за собой множество затрат, которые в конечном итоге определяют цену от 600 тысяч до одного миллиона рублей за одно наименование [15].

Однако, есть достойная альтернатива, которая может быть активно применена во множестве школ. В качестве подобной альтернативы авторы статьи предлагают применение учебников в электронном виде, которые можно загрузить на ридеры. Как было отмечено выше, с 1 января 2015 года все издательства, выпускающие учебно-методическую литературу, должны выпускать только учебники, имеющие электронные версии [16]. Это требование регламентируется Законом об образовании [17].

Проведенные исследования позволили определить, что среднестатистическая стоимость учебника в электронном виде составляет не более 60 руб.

Для того, чтобы определить экономический эффект от замены бумажных учебников на электронные, авторы вы-

брали в качестве объекта исследования начальные классы общеобразовательных учебных заведений МО г. Новороссийск.

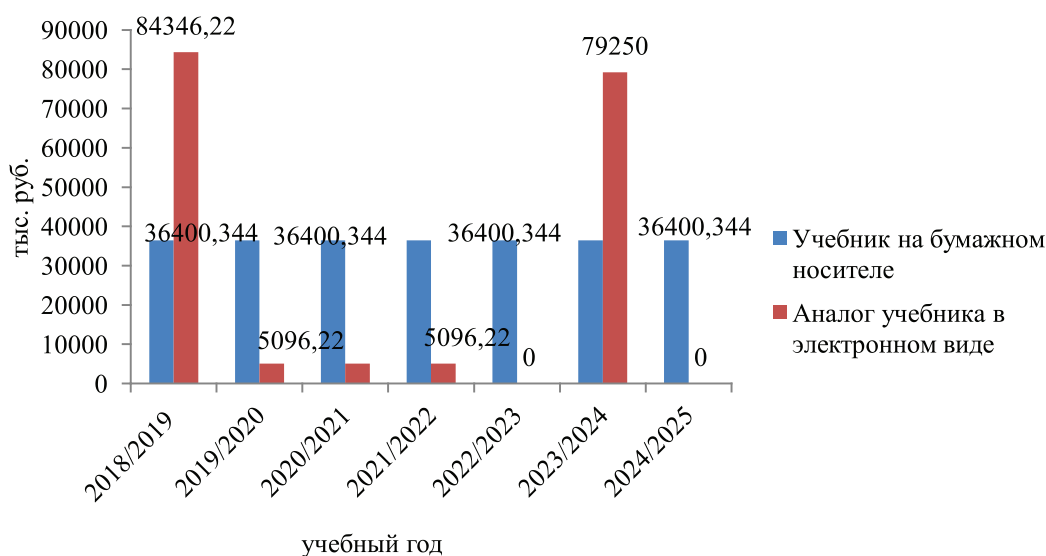
С целью выявления эффективности замены бумажных учебников на учебники в электронном виде, проведено сравнение затрат (рисунок).

В ходе определения затрат, учтена среднерыночная стоимость ридеров, которая в России образовалась в пределах пяти тысяч руб. Учтено также, что в среднем срок полезного использования ридеров – 5 лет. Для упрощения представления результатов расчета и чистоты эксперимента применена примитивная модель традиционного прогнозирования, которая предполагает изменение событий при неизменных прочих условиях.

Как видно на рисунке, несмотря на то, что в первом году переход на учебники в электронном виде предполагает убыток в размере 47 945,900 тыс. рублей, преобладание суммарной выгоды за последующие четыре года составит 82 366,84 тыс. рублей, что дает основание предположить экономическую эффективность предлагаемой альтернативы.

Выводы или заключение

Таким образом, резюмируя проведенное исследование можно отметить, что выявленная экономическая эффективность перехода общеобразовательных учебных заведений на учебники в электронном виде позволяет достаточно быстро обеспечить окупаемость



Сравнение затрат на учебники на бумажном носителе и учебники в электронном виде

затрат, которые необходимо будет осуществить. Подобный вариант имеет явное преимущество над вариантом внедрения дорогостоящих электронных учебников. Особенно, если учесть то, что полный переход на электронные учебники сложно осуществить на современном этапе, из-за того, что нет приемлемой нормативно-правовой базы, имеется достаточно высокий уровень затрат, которые необходимо

осуществить на разработку и апробацию электронных учебников.

Поскольку устранение имеющихся недостатков внедрения электронных учебников займет достаточно длительный промежуток времени, предлагаемый авторами статьи вариант внедрения учебников на электронных носителях позволит в короткие сроки решить множество проблем, как экономических, так и социальных.

Библиографический список

1. Гаджет вместо стопки учебников: для всех или для богатых? – 07.09.2017 [электронный ресурс]. – URL: <https://www.zakonia.ru/theme/gadzh-et-vmesto-stopki-uchebnikov-dlja-vsekh-ili-dlja-bogatykh>.
2. ГОСТ Р 57724-2017 [Электронный ресурс]. – URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200156826> (дата обращения 08.02.2019).
3. Хакимова Л. Как гаджеты и технологии завоевывали школу [электронный ресурс]. – URL: <https://mel.fm/tekhnologii/3562489-gadget> (дата обращения 07.02.2019).
4. Издательство «Просвещение» завершает апробацию электронных учебников [электронный ресурс]. – URL: <http://grozny-inform.ru/news/society/60724/> (дата обращения 08.02.2019).
5. Аналитический доклад «Результативность программы «1 ученик: 1 компьютер» в школах Республики Татарстан». – М., 2014. – 74 с.
6. Власти внедряют проект «Электронная школа» во всех школах Москвы [Электронный ресурс]. – URL: <http://tass.ru/obschestvo/4621446> (дата обращения 08.02.2019).
7. Электронные учебники: хорошо или плохо? [Электронный ресурс]. – URL: https://educationmanagers.ru/shkoly/modernizaciya/elektronnye_uchebniki_horosho_ili_ploho/.
8. Ладынина О.А. Будут ли в российских школах электронные учебники? Общественное обсуждение результатов апробации / О.А. Ладынина и С.В. Алехасин // Управление образование: теория и практика. – 2012. – С. 12–16.
9. Российская школа готовится к повсеместному введению электронных учебников [Электронный ресурс]. – URL: <http://expert.ru/ural/2014/36/gadzh-et-na-vashu-golovu/> (дата обращения 09.02.2019).
10. Электронные учебники для школьников, за и против [Электронный ресурс]. – URL: <https://schoolcard.pro/blog/?p=183> (дата обращения 09.02.2019).
11. Сюзяева С.Ю. Опыт внедрения в учебный процесс электронной формы учебников. – Ла-кинск, 2012. – 12 с.
12. Какой учебник выбрать: электронный или бумажный [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mk.ru/social/2018/03/26/kakoy-uchebnik-vybrat-elektronnyy-ili-bumazhnyy.html> (дата обращения 08.02.2019).
13. Ситуация по России: электронные учебники в школах [Электронный ресурс]. – URL: <https://newtonew.com/school/e-books-at-russian-schools>
14. Электронные учебники для школьников, за и против [Электронный ресурс]. – URL: <https://schoolcard.pro/blog/?p=183> (дата обращения 08.02.2019).
15. Электронный учебник за миллион рублей. Директор Росучебника о будущем школ [Электронный ресурс]. – URL: https://www.m24.ru/articles/Segodnya/04092017/150658?utm_source=CoryBuf&utm_source=CoryBuf (дата обращения 09.02.2019).
16. Все российские школы перейдут на электронные учебники [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2013/09/30/uchebniki-site.html> (дата обращения 09.02.2019).
17. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (дата обращения 09.02.2019).

УДК 338

В. В. Калинин

ФГБУН «Институт проблем рынка Российской Академии наук» (ИПР РАН),
e-mail: vv-kalinin@yandex.ru

КОНТРОЛЛИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: контроллинг, экономическая безопасность, технологичная безопасность, высокотехнологичные компании, оборонно-промышленный комплекс, технологии двойного назначения.

Научная статья раскрывает аспекты необходимости проведения контроллинга крупными предприятиями для обеспечения экономической и технологической безопасности высокотехнологичных компаний оборонно-промышленного комплекса России. Автор проводит исследования особенностей контроллинга как концепции инструмента управления экономической безопасностью предприятия. Обоснованы концептуальные принципы контроллинга, благодаря которым менеджмент получает эффективный инструмент контроля, обеспечивающий взаимосвязь стратегии развития бизнеса с оперативным функционированием. Внедрение контроллинга позволит не только наблюдать и контролировать ситуацию, но и своевременно корректировать состояние экономической безопасности в компании. Методы исследования материалов: в работе применялись общенаучные методы научного познания. Подробно автор рассмотрел сравнительную характеристику термина «контроллинг», а также основополагающие принципы развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. В статье раскрываются отдельные положения, характеризующие замкнутый цикл производства на предприятиях оборонно-промышленного комплекса в СССР и изготовление, а также продажа готового продукта (технологий) двойного назначения. Особую роль, в изготовлении готового продукта в высокотехнологичных компаниях, играет аутсорсинг, который обеспечивает оборонно-промышленный комплекс необходимыми заказными изделиями, деталями и технологиями двойного назначения. Научная новизна исследования состоит в предложенном механизме обеспечения экономической, транспортной, технологической и информационной безопасности при покупке, изготовлении и продаже готовых продуктов и технологий двойного назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации.

Введение

Высокотехнологичные компании Российской Федерации активно развиваются, при этом производят значимую готовую продукцию и технологии. **Актуальность темы исследования** состоит в том, что современные высокотехнологичные компании оборонно-промышленного комплекса ведут свою деятельность в условиях быстро изменяющегося состояния на рынке и жесткой конкуренции. При этом от руководства предприятия требуется постоянный контроль за деятельностью организации и всех процессов, которые в ней протекают (учет, управление, производство, контроль, решения и т. д.). Когда осведомленность руководства высока, тогда процесс управления будет более эффективным, так как можно будет делать своевременные выводы, принимать и вводить в действия оперативные, стратегические и управленческие решения. Для этого применяются различные

инструменты обеспечения экономической безопасности предприятия, которые помогают решить многочисленные проблемы, благодаря использованию новых подходов к управлению. **Объектом исследования** выступили, в данной статье, крупные высокотехнологичные компании ОПК России. **Предмет исследования** – контроллинг экономической безопасности, который осуществляется в результате принятых на территории РФ нормативно-правовых актов и программ. **Цель исследования** – на основе проведенных научных изысканий предложить научному сообществу:

а) уточнение термина «контроллинг»;

б) механизм обеспечения экономической, транспортной, технологической и информационной безопасности при покупке, изготовлении и продаже готовых продуктов и технологий двойного назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации.

Материал и методы исследования

Степень изученности материалов исследования. О контроллинге достаточно много пишут, существует значительное количество научных статей, посвященных этой проблематике. В России известны зарубежные работы по контроллингу экономической безопасности таких авторов, как B.Y. Bagde, B.S. Umre [1, с. 3458–3462]; Shahien, M., Suzuki, M., Tsutai, Y. [3, с. 96–107]; Wang, T., Dunlop, M.J. [4, 5 с. 10–16]; Wu, Y.-K., Wang, L., Fan, J., Shou, W., Liu Y. [6, с. 359–362]; Yu, Y., Luh, P. [7, с. 269–278] и пр.

Среди российских учёных, занимающихся данной проблематикой, целесообразно отметить следующие научные труды: Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина изучали контроллинг как инструмент управления предприятием [8, с. 279]; А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова представила данные о оперативном контроллинге [9, с. 160]; В.В. Бердников описал в монографической работе контроллинг эффективности бизнеса [10, с. 452]; О.Н. Волкова О.Н. представила свой взгляд на термин «контроллинг» [11, с. 472]; Р.А. Иманов, С.В. Пономарева, И.А. Стафеева рассмотрели стратегическое планирование и контроллинг инноваций промышленного предприятия [13]; автор научной статьи не однократно публиковал работы в области контроллинга экономической безопасности активов и обязательств высокотехнологичных компаний оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации [2], [14, с. 8]; контроллинга надёжности и экономической безопасности систем автоматизации высокотехнологичных компаний Российской Федерации [15, с. 1023–1026]; Каштанов В.В. представил основные факторы, риски и угрозы, оказывающие влияние на контроллинг экономической безопасности крупных промышленных высокотехнологичных компаний [16, с. 168–173]; Д. Хан, Х. Хунгенберг рассматривали стоимостно-ориентированные концепции контроллинга [20, с. 928]; А.А. Хачатурян представил совершенствование системы коллективной безопасности государств-участников СНГ как фактор укрепления военно-экономической безопасности России [21, 162–170]; П.Э. Шлендер занимался

проблемами аудита и контроллинга персонала организации [22, с. 262] и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Изучив научную полемику по теме исследования, автор пришёл к следующему выводу: во-первых, тема исследования пользуется популярностью у учёных всего мира; во-вторых, термин «контроллинг» требует более понятной для широкого круга научной трактовки.

Так как учёные не пришли к единой точке зрения по поводу термина «контроллинг», считаем целесообразным представить сравнительную характеристику (см. табл. 1).

На основе анализа восьми трактовок термина «контроллинг», приведенных в табл. 1, можно вывести одно общее понятие. Контроллинг – инструмент, позволяющий оперативно получать и обрабатывать информацию, на основе которой принимаются оперативные и стратегические (релевантные) управленческие решения.

Целесообразно отметить, что государственная программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2016–2025 гг.» [12] (далее – ГПР) предопределила принципы развития ОПК и их характеристику (см. табл. 2).

Из табл. 2 следует, что в государственной программе выделено восемь основных принципов, каждый из них существенно влияет на деятельность высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса, но технологичная безопасность, в санкционный период, выходит на первый план. Ранее структура замкнутого цикла на промышленных предприятиях выглядела следующим образом (см. рис. 1).

В настоящий период времени изготовление готового продукта/изделий и технологий на предприятиях оборонно-промышленного комплекса РФ изменилось и выглядит следующим образом (см. рис. 2).

Данные рис. 2 демонстрируют, что производство готового продукта и технологий двойного назначения (военное и гражданское производство) значительно усложнены, так как многие детали и изделия покупаются у иностранных партнеров (контрагентов), передаются для производства на аутсорсинг.

Таблица 1

Сравнительная характеристика термина «контроллинг», предложенного различными авторами [составлено автором]

№ п/п	Автор	Характеристика термина «контроллинг»
1	Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г.	Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических решений [8, с. 279]
2	Андропова А.К., Печатнова Е.Д.	Контроллинг – межфункциональный инструмент управления, выполняющий финансово-экономическую, комментирующую функцию для принятия управленческих решений через совокупность соответствующих методов планирования, учета, контроля и анализа путем целенаправленного сбора и обработки необходимой для этого информации [9, с. 160]
3	Бердников В.В.	Контроллинг – методология эффективного управления бизнесом, ориентированная на рост его результативности, предполагающая повышение его рыночной конкурентоспособности и формирование устойчивых факторов создания стоимости [10, с. 452]
4	Коротков Э.М.	Контроллинг – система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т. е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности, как систему управления прибылью предприятия [17, с. 640]
5	Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А.	Контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений [18, с. 192]
6	Райхман Т.	Контроллинг – система, ориентированная на результат, с учетом обеспечения ликвидности, в сферу задач которой входит сбор и обработка информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением планов на предприятии [19, С. 26–36]
7	Хан Д., Хунгенберг Х.	Контроллинг – может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием [20, с. 928]
8	Шлендер П.Э.	Контроллинг – система регулирования затрат и результатов деятельности, помогающая достигнуть цели организации, избежать неожиданностей и своевременно принять правильные управленческие решения [22, с. 262]

Таблица 2

Принципы развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации и их характеристика [Источник: составлено автором по [12]]

Государственная программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2016–2025 гг.»	№ п/п.	Принципы формирования государственной программы	Характеристика принципов формирования государственной программы
	1	Сбалансированность между задачами, решаемыми в рамках ГПР	Необходимо учитывать возможности государственного бюджета по обеспечению задач государственной программы
	2	Многофункциональность оборонно-промышленного комплекса	Решение оборонных и социально-экономических задач.
	3	Реализуемость государственной программы	Обеспечение научно-технического и производственно-технологического потенциала предприятий ОПК
	4	Преимственность	Для создания новых планов необходимо учитывать исполненные программы
	5	Организационное и функциональное единство оборонно-промышленного комплекса	Создана единая научно-техническая база, акселераторы для ОПК
	6	Рациональность	Рациональное использование природных, трудовых, финансовых, информационных, интеллектуальных, материальных и других ресурсов
	7	Диверсифицированность	Производство товаров и технологий двойного назначения (военная и гражданская продукция/технологии)
	8	Технологическая безопасность	Недопущение зависимости от комплектующих иностранных партнеров

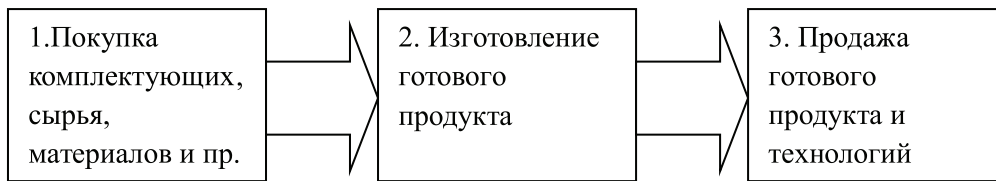


Рис. 1. Изготовление готового продукта и технологий предприятиями военно-промышленного комплекса СССР

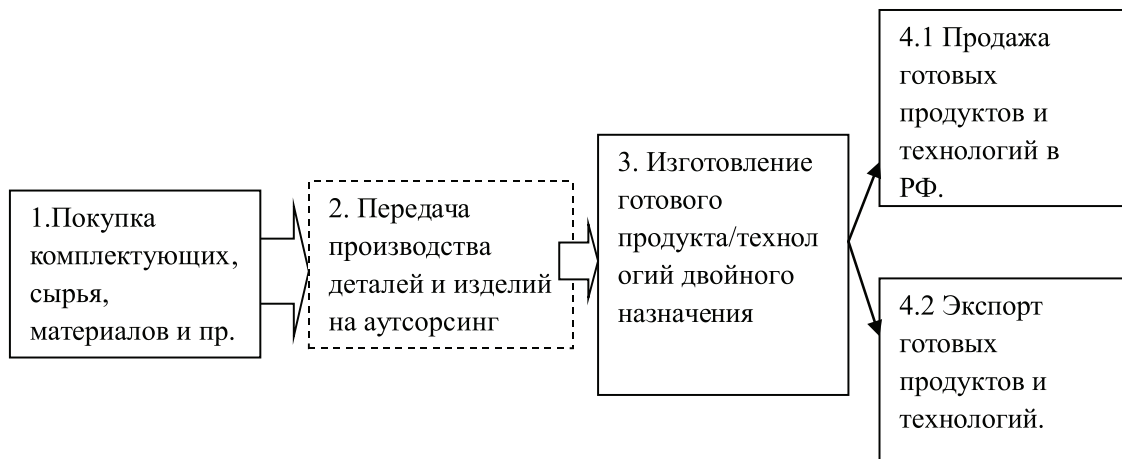


Рис. 2. Изготовление и продажа готового продукта и технологий двойного назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации [составлено автором]

В результате научных изысканий автор предлагает механизм обеспечения экономической, транспортной, технологической и информационной безопасности

сти, который напрямую зависит от деятельности внешних контрагентов и политической обстановки в стране и мире (см. рис. 3).

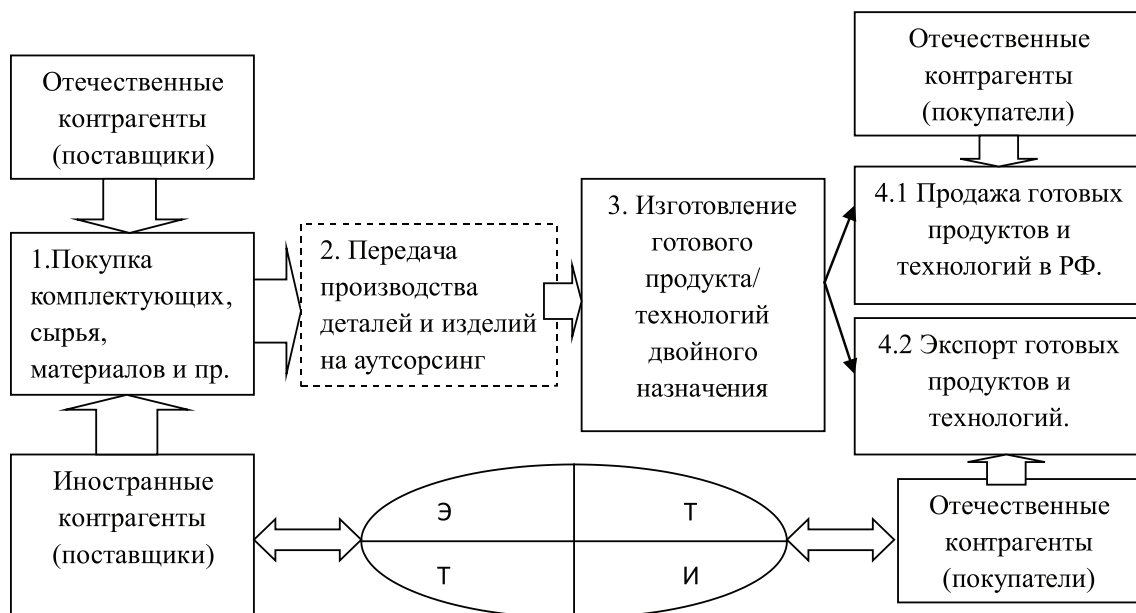


Рис. 3. Механизм обеспечения экономической, транспортной, технологической и информационной (ЭТТИ) безопасности при покупке, изготовлении и продаже готовых продуктов и технологий двойного назначения предприятиями ОПК России [составлено автором]

Данные рис. 3 демонстрируют, что производство готового продукта и технологий двойного назначения (военное и гражданское производство) значительно усложнены, так как многие детали и изделия покупаются у иностранных партнеров (контрагентов), передаются для производства на аутсорсинг.

Заключение

В результате проведенного исследования были выявлены и характеризованы восемь принципов государственной программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2016–2025 гг.». Особое внимание в работе было уделено технологической безопасности, так как Пре-

зидент и Правительство нашей страны не желает допускать критической зависимости от комплектующих иностранных контрагентов. Автором научной статьи предлагается механизм обеспечения экономической, транспортной, технологической и информационной безопасности при покупке, изготовлении и продаже готовых продуктов и технологий двойного назначения предприятиями оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. В совокупности представленных доказательств можно утверждать, что контроллинг можно рассматривать, как инструмент обеспечения экономической и технологической безопасности экономического субъекта.

Библиографический список

1. Bagde B.Y., Umre B.S. Security constrained economic dispatch 2017 International Conference on Energy, Communication, Data Analytics and Soft Computing // ICECDS. – 2017. – № 4. – P. 3458–3462. (2018).
2. Kashtanov V., Kalinin V. Applications of information and communication technologies in the operations of industrial enterprises and the conception of economic security controlling // SHS Web of Conferences. – 2018. – Vol. 55. – 01021. – P. 1–6.
3. Shahien, M., Suzuki, M., Tsutai, Y. Controlling the process // Surface and Coatings Technology. – 2018. – № 356. – P. 96–107.
4. Wang, T., Dunlop, M.J. Controlling and exploiting the development of metabolic engineering // Current Opinion in Biotechnology. – 2019. – № 57. – P. 10–16.
5. Wang, T., Dunlop, M.J. Controlling and exploiting the current system // Current Opinion in Biotechnology. – 2019. – № 57. – P. 10–16.
6. Wu, Y.-K., Wang, L., Fan, J., Shou, W., Liu, Y. A double-switching voltage: Controlling multiple jets in electrospinning // Materials Letters. – 2018. – № 233. – P. 359–362.
7. Yu, Y., Luh, P. Scalable corrective security-constrained economic dispatches considering conflicting contingencies // International Journal of Electrical and Energy Systems. – 2018. – № 98. – P. 269–278.
8. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ, 2002. – С. 279.
9. Андропова А.К. Оперативный контроллинг / А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2006. – С. 160.
10. Бердников В.В. Контроллинг эффективности бизнеса: монография. – М.: Изд-во РУДН, 2009. – С. 452.
11. Волкова О.Н. Управленческий учет: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – С. 472.
12. Государственная программа «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2016. – 2025 гг.» (дата обращения: 21.01.2019).
13. Иманов Р.А., Пономарева С.В., Стафеева И.А. Стратегическое планирование и контроллинг инноваций промышленного предприятия // Вестник ЦЭМИ РАН. 2018. Вып. 1 [Электронный ресурс]. – Доступ для зарегистрированных пользователей. – URL: <http://cemi.jes.su/s111111110000060-9-1> (дата обращения: 15.11.2018).
14. Калинин В.В. Контроллинг экономической безопасности активов и обязательств высокотехнологичных компаний оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации //

Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. – 2018. – № 1 (41). – С. 8.

15. Калинин В.В. Контроллинг надёжности и экономической безопасности систем автоматизации высокотехнологичных компаний Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 11 (100). – С. 1023–1026.

16. Каштанов В.В., Калинин В.В. Основные факторы, риски и угрозы, оказывающие влияние на контроллинг экономической безопасности крупных промышленных высокотехнологичных компаний // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: материалы II Международной научно-практической конференции, 15 ноября 2018 г.: в 2 частях / Воронежский экономико-правовой институт, Орловский филиал Финуниверситета. – Воронеж, 2018. – Ч. 1. – 364 с. (С. 168–173).

17. Коротков Э.М. Менеджмент: учебник. – М.: Изд-во Юрайт, 2010. – 640 с.

18. Попова Л.В. Контроллинг: учебное пособие / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – С. 192.

19. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели – разные пути и инструменты // Международный бухгалтерский учет. – 1999. – № 5. – С. 26–36.

20. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль – стоимостно-ориентированные концепции контроллинга: пер. с нем. / под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др. – М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 928.

21. Хачатурян А.А. Совершенствование системы коллективной безопасности государств-участников СНГ как фактор укрепления военно-экономической безопасности России // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 1 (22). – С. 162–170.

22. Шлендер П.Э. Аудит и контроллинг персонала организации / под ред. проф. П.Э. Шлендера. – М.: Вузовский учебник, 2010. – С. 262.

УДК 005.962.131

Ю. Ю. Комаровская

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург,
e-mail: k_uu@mail.ru

ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ МЕТОДИКИ МОНИТОРИНГА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СМК С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕРМИНОЛОГИИ И ТРЕБОВАНИЙ СТАНДАРТОВ ИСО СЕРИИ 9000 ВЕРСИИ 2015 ГОДА

Ключевые слова: мониторинг результативности, система менеджмента качества, показатели результативности, ГОСТ Р ИСО 9001-2015.

Требования стандартов ИСО серии 9000 2015 года поставили новые задачи перед специалистами в области менеджмента качества, связанные с адаптацией существующих методик мониторинга результативности. Новые вызовы побуждают исследователей к поиску источников тенденций изменений в терминологии и к разработке новых методик мониторинга результативности. В качестве цели установлено построение теоретической модели мониторинга результативности для последующей разработки соответствующей методики. Для реализации достижения этой цели были идентифицированы задачи: определение тенденций развития терминологии, связанной с практикой оценки и мониторинга результативности систем качества, определение соотношения между понятиями мониторинг, анализ, оценка, определение категорий показателей мониторинга результативности. В качестве результата исследования определена тенденция развития терминологии, связанной с практикой оценки и мониторинга результативности систем качества, установлено соотношение между понятиями мониторинг, анализ, оценка, получено дерево показателей мониторинга результативности. Полученные результаты могут быть использованы для разработки методики мониторинга результативности систем качественного менеджмента.

Введение

Положения стандартов ГОСТ Р ИСО серии 9000 2015 года поставили новые задачи перед специалистами в области менеджмента качества, такие как определение тенденций развития терминологии, связанной с практикой мониторинга и оценки результативности систем менеджмента качества, установление соотношений между этими понятиями, адаптация существующих или разработка новых методик мониторинга и оценки результативности систем менеджмента качества.

Для решения поставленных задач необходимо определить понятия мониторинг, оценка, анализ. Для понимания обозначенных понятий в теории и практике менеджмента качества необходимо в первую очередь обратиться к стандарту ГОСТ Р ИСО 9000–2015. Упомянутый стандарт в версиях 2008 и 2015 годов определяет анализ (review) как «определение пригодности, адекватности или результативности объекта для достижения установленных целей», а понятие мониторинг (monitoring) определено только в стандарте версии 2015 года как «определение статуса системы, процесса, продукции,

услуги или действия» [1]. В связи с недостаточно полным присутствием терминологии в области практики мониторинга и оценки в стандартах ИСО серии 9000, целесообразно обратиться к другим стандартам в области менеджмента. Анализ ряда стандартов в области менеджмента [2–5] позволяют сделать вывод, что при мониторинге могут применяться различные инструменты – контроль, наблюдение, определение состояния, проверка, критический обзор – либо для определения уровня функционирования системы, либо для определения его статуса. Можно предположить, что в целом в менеджменте принято понимание мониторинга, как определения статуса управляемого объекта на основе «панели» управления, представленной набором релевантных для цели управления показателей. Статус системы устанавливается на основе критического значения (критерия, уровня) совокупности показателей. Таким образом, задачей мониторинга является отслеживание тенденций, определение статуса, передача сигнала о превышении/недостижении требуемого или ожидаемого уровня показателей (индикаторов).

Под оценкой в менеджменте качества принято понимать либо оценку соответствия, либо диагностическую оценку [6]. Под оценкой соответствия, как правило, понимают оценку соответствия требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2015 [7], оценку и самооценку на соответствие критериям премий по качеству, оценку на соответствие требованиям, установленным самими организациями, оценку путем ориентации на лучшие достижения (бенчмаркинг) [8]. Диагностические модели оценки направлены на выявление причин отклонений, например, отклонений результатов от установленных целей [7].

Соотношение между этими понятиями неочевидно. Существует мнение, что мониторинг можно рассматривать как один из способов оценки [9]. Можно говорить о том, что мониторинг предшествует оценке [10], мониторинг включает в себя оценку. В практике оценки программ (например, программ ООН или Всемирного банка) дается достаточно четкое понимание о соотношении между мониторингом и оценкой. Так в [11, с. 15] читаем: «мониторинг содействует оценке, но оценка также опирается на новые, дополнительно собранные данные и использует различные системы для анализа». Более четкое представление о соотношении между понятиями встречаем в [12]: мониторинг дает информацию в отношении того, где находится программа в любой момент времени относительно установленных целей, а оценка показывает, почему цели достигнуты или нет. Суть мониторинга в описании, значение в том, чтобы посылать сигналы при возможном отклонении от целей, суть оценки в установлении причинно-следственных связей, уточнении тенденций, отмеченных системой мо-

нитинга [12]. При описании системы мониторинга речь идет об установлении статуса программы относительно достижения установленных целей. Выявленная тенденция развития терминологии – сближение понятий мониторинга и оценки результативности в практике менеджменте качества и оценки программ – позволяет установить соотношение между понятиями мониторинг, анализ и оценка результативности и построить структурно-логическую модель мониторинга результативности.

Цель исследования

Построение теоретической модели мониторинга результативности для последующей разработки соответствующей методики.

Методы и результаты исследования

В качестве основного метода исследования использовался метод структурно-логического моделирования. В первую очередь нами было установлено соотношение между понятиями мониторинг, анализ и оценка. Схема соотношения между данными понятиями представлена на рис. 1.

Поступающая информация подвергается анализу согласно действующей модели анализа информации. Предполагается, что входом для процесса мониторинга являются потоки информации, определяемые моделью мониторинга информации по установленным показателям. Обработка информации оценивается и на основе оценки вырабатываются управленческие решения. Все три процесса регулируются на основе знаний, приобретенных организацией в ходе предыдущих циклов мониторинга, анализа и оценки.

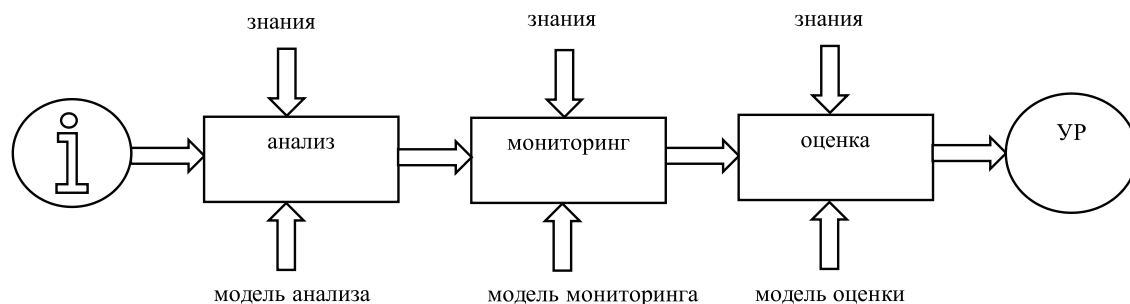


Рис. 1. Схема соотношения между понятиями анализ-мониторинг-оценка.
Источник: составлено автором

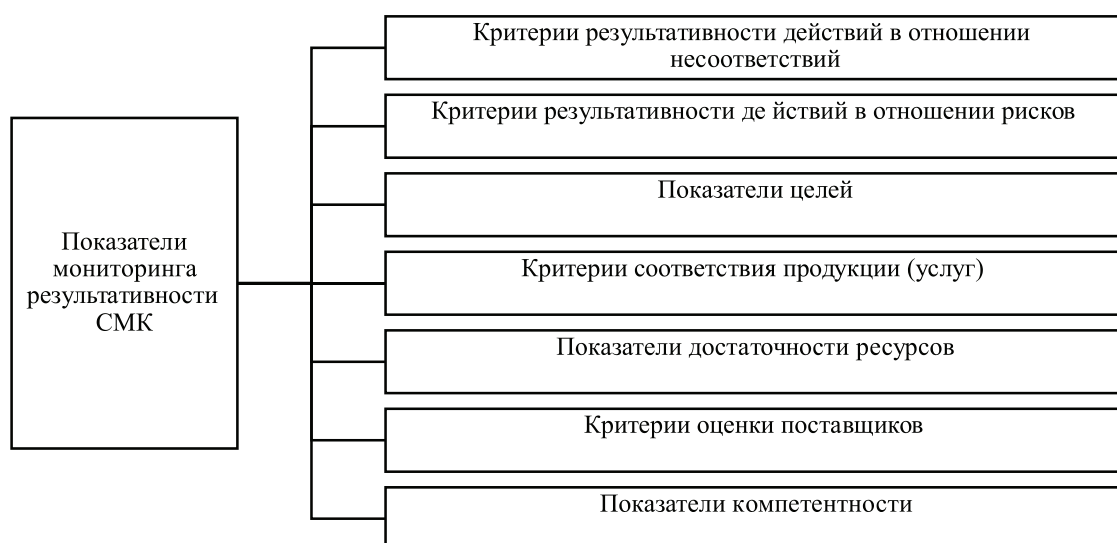


Рис. 2. Дерево показателей мониторинга результативности.
Источник: составлено автором

Следующим шагом исследования стало формирование модели мониторинга результативности на основе дерева показателей мониторинга результативности. На основе данных предыдущих

исследований [13] мы составили дерево показателей мониторинга результативности, которое показано на рис. 2.

Итоговая модель мониторинга результативности отображена на рис. 3.

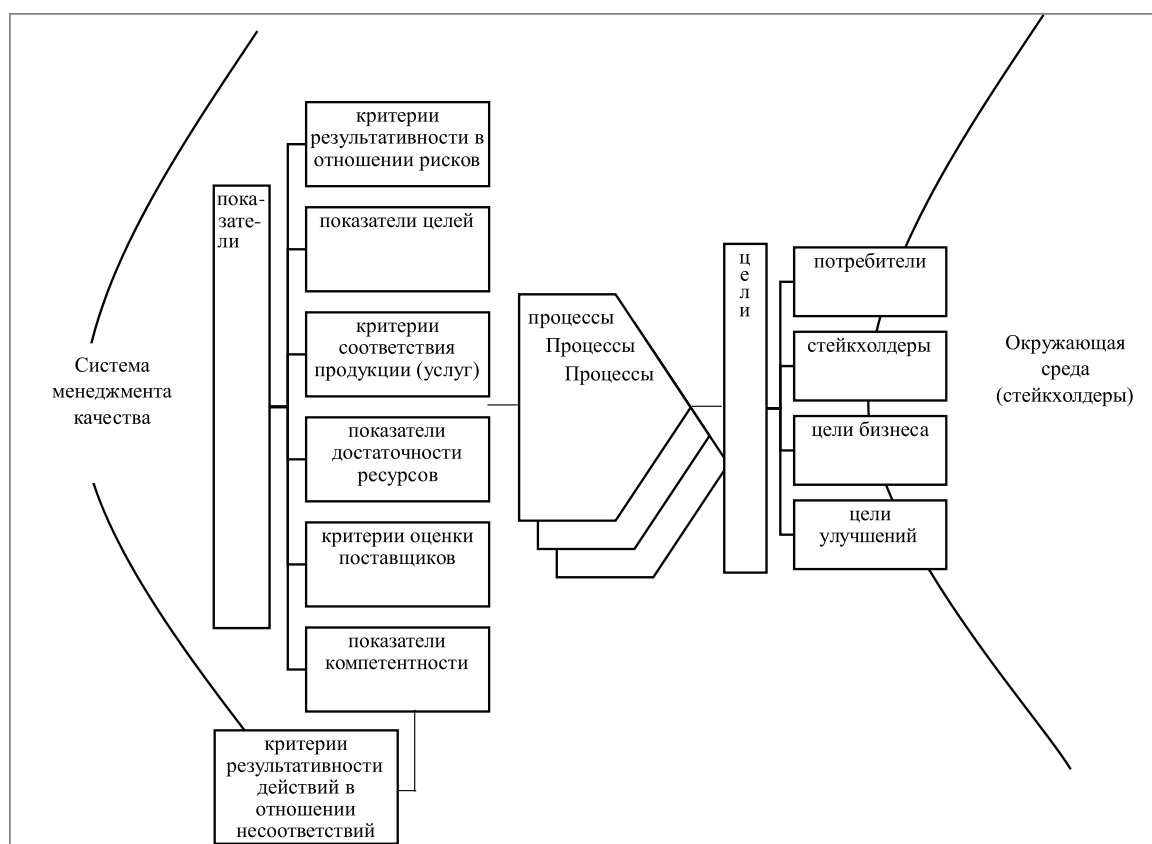


Рис. 3. Модель мониторинга результативности СМК. Источник: составлено автором

На основе стратегического направления организации задаются ее цели. В ходе деятельности организации стремятся достигнуть нескольких групп целей: цели, связанные с удовлетворенностью потребителей, заинтересованных сторон (таких, как поставщики, персонал), цели бизнеса (финансовые цели), цели улучшений (возникших по результатам предыдущих оценок, аудитов, действий в отношении несоответствий, действий в отношении рисков, оценки соответствия продукции или услуг). Основным средством достижения целей в менеджменте качества будут выступать процессы организации. Таким образом, исходным пунктом в планировании достижения целей является определение процессов, которые «отвечают» за достижение конкретных целей и определение соответствующих показателей.

Обсуждение и заключение

С нашей точки зрения, существуют два пути создания методики мониторинга и оценки результативности на основе полученных результатов: первый путь – общая методика как совокупность частных методик, направленных на оценку каждо-

го пункта стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2015, требующего оценки результативности. Но у этого пути есть недостатки: необходимость создания методики на стыке разных дисциплин, трудоемкость, необходимость согласования различных методик. Второй путь – использование достижений в области мониторинга и оценки программ, т.е. создание комплекса показателей, согласованных с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Второй путь является более предпочтительным, потому что не имеет отмеченных недостатков.

При адаптации/создании методики мониторинга и оценки результативности СМК на основе требований ГОСТ Р ИСО 9001–2015 исследователь может столкнуться с рядом затруднений, таких как отсутствие определенности в определении понятий мониторинг, анализ, оценка, отсутствии ясности в соотношении этих понятий и необходимость учитывать значительное количество пунктов стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2015, требующих оценки результативности. Возможным выходом будет являться создание схемы соотношения между понятиями мониторинг-анализ-оценка, моделей мониторинга, оценки, анализа результативности.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: Стандартинформ, 2015. – 87 с.
2. ГОСТ Р 22.0.12-2015 Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Международные термины и определения. – М.: Стандартинформ, 2016. – 28 с.
3. ГОСТ Р 51897-2011/Руководство ИСО 73:2009 Менеджмент риска. Термины и определения. – М.: Стандартинформ, 2012. – 41 с.
4. ГОСТ Р ИСО/МЭК 62342-2016 Атомные станции. Контроль и управление, важные для безопасности. Управление старением. – М.: Стандартинформ, 2016. – 48 с.
5. Р 50.1.093-2014 Менеджмент риска. Принципы оценки эффективности воздействия на риск. – М.: Стандартинформ, 2015. – 11 с.
6. Conti, T. Organizational Assessment Models // Encyclopedia of Statistics in Quality and Reliability, volume 1. – New York: John Wiley & Sons, 2007. – 1800 p.
7. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2018. – 50 с.
8. Окрепилов В.В. Менеджмент качества. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. – 650 с.
9. Хатри, Г.П. Мониторинг результативности в общественном секторе. – М.: Фонд институт экономики города, 2005. – 276 с.
10. ГОСТ Р 53239-2008 Хранилища подземных газов подземные. Правила мониторинга при эксплуатации. – М.: Стандартинформ, 2009. – 37 с.
11. Руководство по планированию, мониторингу и оценке результатов развития. Программа Развития Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – URL: www.undp.org/ro/handbook (дата обращения 17.02.2019).
12. Kusek J.Z, Rist R.C. Ten Steps to a Results-Based Monitoring and Evaluation System. A handbook for development practitioners. – New York: World Bank, 2004. – 268 p.
13. Комаровская Ю.Ю. Структурно-логическая модель оценки результативности СМК на основе модели Т. Конти и требований ГОСТ Р ИСО 9001–2015 // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2019. – № 1 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.publishing-vak.ru/archive/economy.htm> (дата обращения 15.02.2019).

УДК 658.78.011.1

Ю. Г. Кузменко

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет», Челябинск,
e-mail: julia.kyzmenko@gmail.com

И. Ю. Окольников

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва,
e-mail: okolnishnikova@yandex.ru

Д. В. Стукалов

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет», Челябинск,
e-mail: denvs74@gmail.com

С. В. Калентеев

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет», Челябинск,
e-mail: serg.74.ak@mail.ru

В. М. Каточков

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург,
e-mail: mohtan@yandex.ru

РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ: АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Ключевые слова: логистика, складская логистика, склады, складская недвижимость, регион, логистическая инфраструктура.

В статье в рамках сравнительного и сопоставительного методов выполнен анализ складской недвижимости г. Челябинска. Авторами выявлено, что объем качественной складской недвижимости в Челябинске занимает небольшую долю от общего объема предложения – около 20 %. Используя классификацию складов на классы, разработанную компанией KnightFrank, авторами подсчитано, что общий объем складской недвижимости Челябинска составляет около 700 тыс. кв. м, 81 % приходится на склады класса С и D. Качественные складские помещения в Челябинске представляют для предпринимателей дефицит, при этом класс А+ отсутствует. Доля вакантных площадей составляет около 10 %. Выявлено, что на рынке складской недвижимости Челябинска предлагаются складские помещения различной площади, наибольшая доля предложения приходится на наиболее ликвидную группу помещений площадью 200–500 кв. м. Арендодатели помещений более 500 кв. м, как правило, предусматривают возможность разделения склада. Доказано, что холодные складские помещения немного чаще представлены классом D, доминирующая доля отапливаемых складов представлена классом С; наиболее ограничен объем предложения качественной складской недвижимости класса В и А. Качественные складские объекты располагаются во всех промышленных зонах и отсутствуют в центре города. Также в статье представлены прогнозные цифры по динамике арендных ставок на складскую недвижимость Челябинска. В заключительной части работы на основании проведенного анализа определены перспективы развития складской логистики на региональном рынке.

Введение

Вопросам развития складской логистики в регионах в последнее время уделяется значительное внимание. Именно грамотное использование принципов складской логистики позволяет предпринимателям и предприятиям рационально использовать финансовые средства, не замораживая их в запасах, а оптимально расходовать их при ведении бизнеса. От того, на сколько используемые складские помещения отвечают всем требовани-

ям, зависит зачастую размер получаемого экономического эффекта. К сожалению, на разных территориях Российской Федерации складская логистика развивается по-разному. Свое влияние оказывают и исторические аспекты развития территорий, и, конечно же, экономические.

Целью исследования является анализ складской недвижимости г. Челябинска, на основании которого определены перспективы развития складской логистики на региональном рынке.

Материал и методы исследования

В работе использованы методы аналитического, сопоставительного и сравнительного анализов данных по развитию рынка складской недвижимости г. Челябинска.

Результаты исследования и их обсуждение

В предыдущем номере журнала (№ 6, 2018 г.) мы подробно останавливались на анализе основных терминов и определений, касающихся складской логистики. В этом номере в продолжение темы мы представляем развернутый анализ складской недвижимости г. Челябинска, на основании которого определены перспективы развития складской логистики на региональном рынке.

Необходимо отметить, что проводя анализ на основании методик, описанных в литературе [1–13], авторы столкнулись с определенной сложностью соотношения тех или иных объектов складской недвижимости к вышеупомянутым в предыдущей статье авторскими терминам. Для простоты представления результатов анализа мы будем руководствоваться общепринятой терминологией на складском региональном рынке, а именно классификацией, разработанной компанией KnightFrank, в которой все складские помещения подразделяются на классы [14]. Весь цифровой материал получен на основании изучения регионального рынка [15, 16].

В настоящий момент объем рынка складской недвижимости Челябинска составляет около 700 тыс. кв. м. Объем предложения складских помещений равен 67,1 тыс. кв. м, т.е. доля вакантных площадей составляет около 10%.

Доминирующая доля складской недвижимости в Челябинске представлена складами класса С и D (81%), построенными еще в советское время и характеризующимися достаточно низким уровнем качества. Складские объекты класса А+, соответствующие определению логистического центра, в Челябинске отсутствуют. Пренебрегая некоторыми характеристиками, к классу А возможно отнести складской комплекс «Каскад», площадь которого составляет 26,4 тыс. кв. м. Таким образом, складские помещения класса А в Челябинске

занимают 26,4 тыс. кв. м (4% от общего объема складской недвижимости). Для сравнения в городах федерального значения объем складов класса А составляет 1,1 млн кв. м (Санкт-Петербург) и 5,2 млн кв. м (Москва).

Объем складских помещений класса В в Челябинске несколько превышает 100 тыс. кв. м (15% от общего объема складской недвижимости). Распределение внутри класса практически равное (между классами В и В+). При этом весомая доля складских помещений рассматриваемого класса построена крупными компаниями под собственные нужды (например, компания «МАНТ» имеет собственные склады класса В+, в которых большую часть площади использует для размещения собственной продукции). Для сравнения, в Москве объем складских помещений класса В составляет 1,9 млн кв. м, в Санкт-Петербурге – 1 млн кв. м.

Таким образом, объем качественной складской недвижимости в Челябинске занимает небольшую долю от общего объема предложения – около 20%. В городах федерального значения данный показатель составляет около 60%.

Наибольшая доля складской недвижимости Челябинска представлена классами С и D (81%). К классу D в Челябинске, как правило, относятся холодные склады из профнастила и капитальные холодные и теплые склады с низкими потолками (до 4 м) и/или с земляными полами (или полами, посыпанными щебнем или стружкой) и прочими низкосортными характеристиками. Склады класса С в Челябинске – это теплые и холодные капитальные помещения с высотой потолков от 4 м, бетонными полами (или асфальтированными), обладающие более качественными характеристиками, чем склады класса D. Более 95% складов класса С и D построены в советское время, многие помещения нуждаются в капитальном ремонте.

Доминирующая доля складской недвижимости Челябинска (около 30%) расположена в Советском районе (между Уфимским и Троицким трактом). Также весомая доля складских помещений расположена в Курчатовском и Металлургическом районах (примерно по 20% на каждый район). Минимальная доля

(около 1 %) приходится на Центральный район. Основная часть складских помещений сгруппирована по промышленным зонам Челябинска.

Таким образом, общий объем складской недвижимости Челябинска составляет около 700 тыс. кв. м, 81 % приходится на склады класса С и D. Качественные складские помещения в Челябинске представляют для предпринимателей дефицит, при этом класс А+ отсутствует. Доля вакантных площадей составляет около 10 %.

В настоящее время объем предложения составляет 67107 кв. м или 109 складских помещений. Рассмотрим подробнее характеристики распределения предложения.

1) Распределение предложения по категории и классу.

Доля отопляемых и неотапливаемых помещений сопоставима. 55 % складов относится к отопляемым помещениям, а 45 % составляют холодные склады. Как правило, в отопляемых складах поддерживается температура +15...+17 градусов.

Подавляющая доля предложения представлена складскими помещениями класса С и D: 54 и 30 % соответственно. Доля предложения складских помещений классов В и В+ составляет 16 % (10 и 6 % соответственно), свободные площади класса А отсутствуют.

Необходимо констатировать тот факт, что доля качественной складской недвижимости в общем объеме рынка составляет 19 %, а в объеме предложения – 16 %, что указывает на дефицит предложения качественной складской недвижимости.

Таким образом, доли холодных и теплых складов сопоставимы. Основную массу предложений составляют склады класса С и D (84 %).

2) Распределение предложения относительно площади помещений.

На рынке складской недвижимости Челябинска представлены складские помещения совершенно различной площади: от 50 до 5000 кв. м и более. Доминирующая доля предложения (39 %) приходится на склады площадью 200–500 кв. м, данная группа является наиболее ликвидной, 28 % предложения зани-

мают склады площадью 50–1000 кв. м, склады до 200 кв. м – 18 % и склады более 1000 кв. м – 15 %. Необходимо отметить, что арендодатели больших площадей (500 кв. м и более) рассматривают варианты разделения помещения с помощью примитивных средств.

Зонирование большого помещения с выделением большого количества мелких (до 50–100 кв. м) встречается достаточно редко. Такое деление целесообразно, когда в одном месте концентрируются арендаторы, которым принципиально совместное присутствие на одной территории. Например, если складское помещение располагается рядом с торговым комплексом. Так, складские помещения в комплексе «Челси» (рядом с ТК «Челси») разделены на отделы по 50–100 кв. м и рассчитаны на арендаторов ТК «Челси». Склад на территории комплекса «Северный двор» также разделен на небольшие отделы, здесь арендаторами являются розничные продавцы, представляющие свою продукцию на рынке «Северный двор». В случае, если рядом со складом отсутствуют предприятия розничной торговли, разделение склада на помещения до 100 кв. м нецелесообразно.

Таким образом, на рынке складской недвижимости г. Челябинска предлагаются складские помещения различной площади, наибольшая доля предложения приходится на наиболее ликвидную группу помещений площадью 200–500 кв. м. Арендодатели помещений более 500 кв. м, как правило, предусматривают возможность разделения склада.

3) Распределение предложения по районам Челябинска.

Относительно такого показателя, как местоположение склада, наибольшая доля предложения приходится на Советский район и составляет 33 %, что объясняется наличием большого количества складских помещений в зоне Троицкого тракта. Минимальная доля предложения приходится на Центральный (6 %), Калининский (5 %) и Тракторозаводской (12 %) районы.

В целом, распределение предложения по районам г. Челябинска соответствует физическому распределению складской недвижимости.

4) Общая картина распределения предложения.

Наибольший интерес представляет рассмотрение предложения в разрезе категории и класса складских помещений (рис. 1). Как видно по данным рисунка, холодные складские помещения немного чаще представлены классом D, к которому относятся склады из профнастила (легковозводимые конструкции) или капитальные строения с низкими качественными характеристиками (например, с высотой потолка менее 4 м). Доминирующая доля отапливаемых складов представлена классом C. Как правило, это капитальные строения (часто бывшие производственные здания).

На региональном рынке выделяется около 17 предложений по аренде складов классов B, B+, из чего можно сделать выводы об ограниченном объеме предложения качественной складской недвижимости.

Качественные складские помещения предлагаются практически во всех районах города Челябинска, за исключением центра. Сосредоточения качественной складской недвижимости в определенной зоне не наблюдается.

Таким образом, холодные складские помещения немного чаще представлены классом D, доминирующая доля отапливаемых складов представлена классом C;

наиболее ограничен объем предложения качественной складской недвижимости класса B и A. Качественные складские объекты располагаются во всех промышленных зонах и отсутствуют в центре города.

5) Качественные характеристики складских помещений.

Как было отмечено выше, складская недвижимость Челябинска в подавляющем большинстве случаев имеет низкие качественные характеристики.

В большинстве случаев склады представляют собой отдельностоящие одноэтажные строения. Большинство холодных складов (около 70%) построены из профнастила, т.е. относятся к легковозводимым строениям ангарного типа. Утепленные ангара из профнастила встречаются крайне редко. Материал строения стен отапливаемых складов различен, чаще всего это кирпич, шлакоблок или железобетонные изделия. Современные склады из сэндвич-панелей находятся в дефиците: в настоящее время количество предложений таких складов составляет всего 6 единиц.

В большинстве отапливаемых складских помещений поддерживается температура +15–17 градусов. При этом регулирование температурного режима во многих помещениях затруднено (в т.ч. и по причине отсутствия сплошных

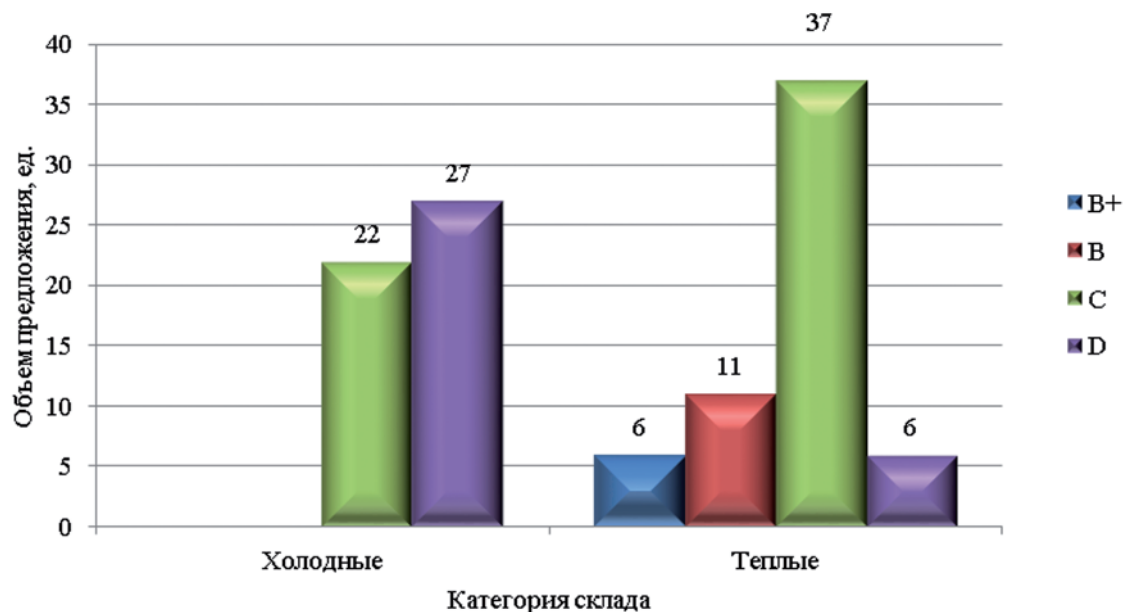


Рис. 1. Распределение предложения относительно категории и класса склада

перегородок с арендодателями). Автономное отопление встречается достаточно часто: в 55 % предложений отапливаемых помещений на территории имеется собственная котельная (в большинстве случаев газовая).

В большинстве складских помещений (36 %) высота потолка составляет 6–8 м, что соответствует характеристикам складов класса С. Также достаточная доля складских помещений имеет небольшую высоту потолка 4–6 м (31 %). Данная высота достаточно часто является недопустимой, так как затрудняется стеллажное хранение. Недостаточная высота потолка (до 4 м) встречается достаточно редко: 16 % предложений имеют такую характеристику, данные склады имеют ограничение в использовании. Складские помещения с высотой потолка более 12 м в предложении отсутствуют.

Большинство объектов имеют бетонные полы (89 %), однако во многих случаях неровные и невысокого качества. В 6 % складских помещениях полы асфальтированы. Земляные и засыпные полы встречаются достаточно редко (в 6 % предложений).

Антипылевое покрытие встречается крайне редко, только 29 % складов имеют бетонные полы с антипылевым покрытием.

Благодаря тому, что многие складские помещения Челябинска представляют собой бывшие производственные корпуса, проблем с предоставлением

электрической мощности свыше 50–100 кВт не возникает. Такие помещения представляют особый интерес для арендаторов, желающих разместить в одном месте склад и мелкое/среднее производство. Однако в 38 % помещений разрешенной электрической мощности хватает только для освещения склада (до 20 кВт) и подведение дополнительных мощностей затруднено. Особенно ограничена разрешенная электрическая мощность в складских помещениях, расположенных в центре города.

В большинстве складских помещений отсутствуют системы безопасности (рис. 2).

Достаточно редко (в 17 %) в складах установлена автоматическая система пожаротушения, а также (в 17 %) система принудительной вентиляции. Система видеонаблюдения в подавляющем большинстве случаев установлена только на территории базы, в самих складских помещениях видеонаблюдение устанавливается крайне редко. Примерно в 1/3 объектов, представляемых к аренде, установлены охранный и пожарный сигнализации.

Практически для всех складских помещений предусмотрена площадка для маневрирования фур и стоянка для автомобилей.

Ворота в большинстве складских помещений распашные. Ворота докового типа имеются только в 12 % объектов.

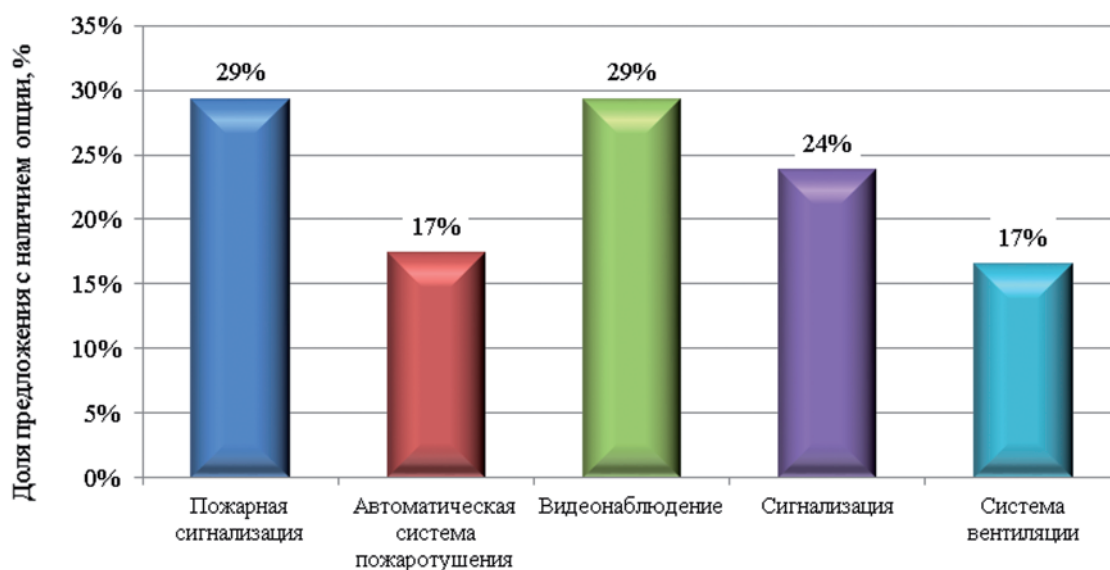


Рис. 2. Системы безопасности

В большинстве случаев на 1 помещение до 500 кв. м предусматриваются 1–2 ворот. Если склад имеет площадь 500–1000 кв. м, то для него предусматривают 3–4 ворот. Примерно 1/3 складских помещений оснащена пандусом.

В большинстве складских помещений (59%) не предусмотрены вспомогательные помещения (кухни, офисы, раздевалки, санузлы).

Складские помещения с проведенными оптоволоконными коммуникациями в предложении практически отсутствуют (13% объектов оснащены данной опцией).

Действующая железнодорожная ветка имеется в 32% предложений.

Таким образом, складские помещения, представленные к аренде, имеют достаточно низкие качественные характеристики.

6) Арендная ставка.

Арендная ставка в складских помещениях, предлагаемых к аренде варьируется от 60 до 480 руб. Среднее значение составляет 191 руб.

Коммунальные платежи полностью включены в арендную плату в 18% случаев. Основные коммунальные платежи – это плата за электроэнергию и отопление, охрана, водоснабжение, как правило, не оплачиваются (не предусмотрены, либо составляют незначительную сумму). Отметим, что, если коммунальные платежи включены в арендную

плату, то электроэнергия сверх нормы, необходимой для освещения склада, оплачивается отдельно (для производственных нужд).

В большинстве случаев (53%) в арендную плату не включается оплата за электроэнергию и включается оплата отопления (для теплых складов).

В 29% предложения коммунальные платежи не включаются в арендную ставку.

Арендная ставка зависит от ряда факторов. Рассмотрим их подробнее.

Арендная ставка в наибольшей степени зависит от категории склада. Для отапливаемых помещений арендная ставка составляет 229 руб., для холодных – 144 руб. То есть аренда теплых складов в 1,58 раза (или на 84 руб.) дороже, чем аналогичный показатель для холодных помещений. Также арендная ставка в существенной степени зависит от качества складского помещения. Качественные характеристики склада в наибольшей степени отражает его класс. Арендная ставка в разрезе классов складов представлена на рис. 3.

Как видно по данным рисунка, величина арендной ставки прямопропорциональна качественным характеристикам склада. Так минимальная арендная ставка (153 руб.) характерна для складов класса D (–20% по отношению к среднему показателю), далее следуют складские помещения класса C (арендная ставка сопоставима со средним значением). Максимальная арендная ставка

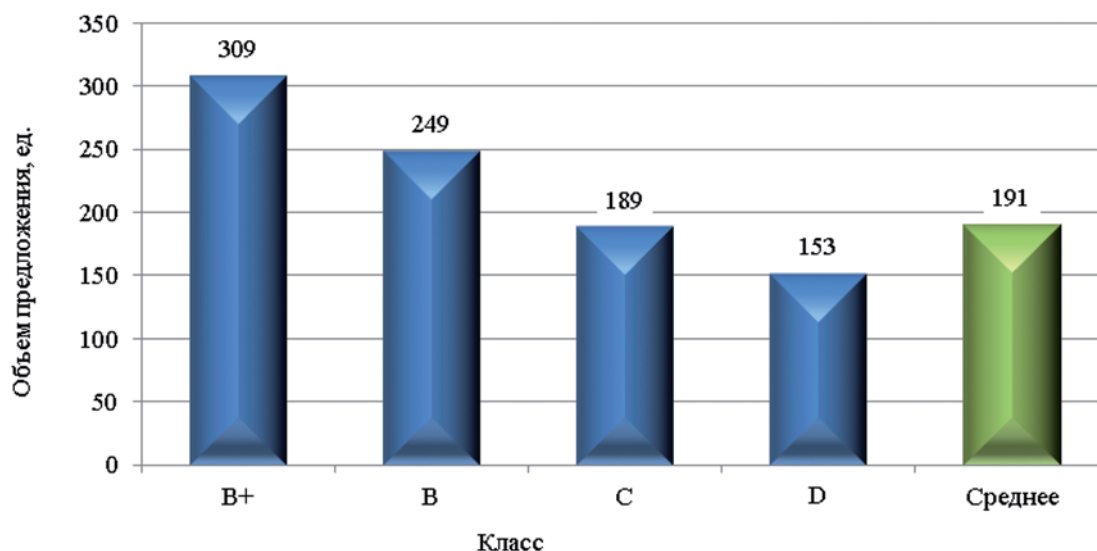


Рис. 3. Зависимость арендной ставки от класса склада

отмечена для качественных складских помещений класса В и В+ (+31% и +62% по отношению к среднему показателю соответственно).

Рассматриваемый показатель в незначительной степени зависит от местоположения склада относительно района. Арендная ставка идентична для промышленных зон Советского, Металлургического, Калининского, Курчатовского, Тракторозаводского и Ленинского районов. Несколько выделяются только арендные ставки для складских помещений в центре города. Так в ТСК «Калибр» холодные склады имеют арендную ставку 185 руб., а теплые – 400 руб.; данные ставки значительно превышают средние показатели (144 и 229 руб.). Складские помещения, расположенные по одной из центральных улиц Челябинска улице Елькина, также имеют повышенные арендные ставки. Отсутствие приоритета той или иной промышленной зоны обусловлено наличием объездной дороги и наличием прямого проезда с нее в любую промышленную зону города.

Необходимо отметить, что арендная ставка зависит также и от удобства подъездных путей к складу. Так рассматриваемый показатель для складских помещений, расположенных на первой линии главных магистралей промышленных зон может

быть до 10% дороже, чем для аналогичных помещений второй и третьей линий.

Существенные скидки при аренде больших площадей более 1000–2000 кв. м не приняты, возможны небольшие скидки до 5%. Отдельная арендная ставка устанавливается для аренды специализированных складов. Так арендная ставка для морозильных камер составляет 500–500 руб./кв. м. Рассматриваемый показатель практически не зависит от разрешенной электрической мощности, установленной для помещения, что соответствует доминирующей форме оплаты – электроэнергия оплачивается отдельно.

На основании того, что арендная ставка в наибольшей степени зависит от категории склада и его качественных характеристик, целесообразно рассмотреть данный показатель в разрезе именно этих факторов (рис. 4). Приведенные результаты анализа наиболее достоверно отражают ситуацию на рынке.

Таким образом, арендная ставка в наибольшей степени зависит от категории помещения и его качественных характеристик (класса склада). Некоторая зависимость рассматриваемого показателя прослеживается относительно удобства подъездных путей. Арендная ставка практически не зависит от местоположения помещения по районам

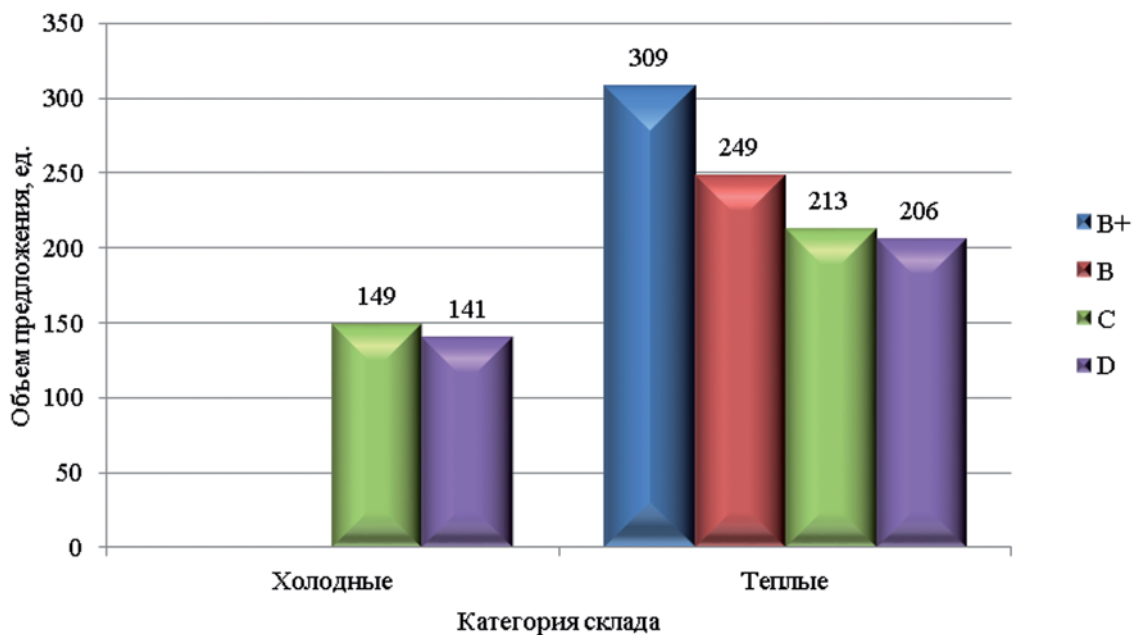


Рис. 4. Арендная ставка в разрезе категории и класса склада

города. Исключение составляют помещения в центре города, для которых характерна повышенная арендная ставка.

По прогнозам специалистов РК «Служба недвижимости» [17] в 2019 г. В Челябинске будет наблюдаться снижение арендных ставок, для холодных складов ожидается на 10–15 %, для отопливаемых складских помещений на 3–8 %. Интересен тот факт, что специалистами прогнозируется повышение арендных ставок на склады в Санкт-Петербурге в связи со снижением инвестиций в строительство новых складов и сокращением уровня вакантных площадей. Этот рост может составить 3–5 % [18].

Продажа складских помещений

В настоящий момент на рынке предлагается к продаже 18 складских помещений и 11 производственно-складских баз. Общая площадь помещений составляет 79 тыс. кв. м, общая площадь земельных участков, на которых располагаются данные помещения – 29 га.

К продаже предлагаются как холодные, так и отопливаемые склады. Большинство объектов (14 ед. или 48 %) – это теплые складские помещения; к продаже также предлагаются 12 холодных складов и 3 объекта, совмещающие отопливаемые и неотапливаемые складские помещения.

Объекты, предлагаемые к продаже, располагаются в различных районах города. Доминирующая доля предлагаемых к продаже складов относится к классу С (59 %), к классу D относятся 38 % предлагаемых помещений. К классу В с некоторыми допущениями возможно отнести только 1 склад.

Средняя цена кв. м складских помещений составляет 14 144 руб., минимальный показатель составляет 4984 руб., максимальный – 34 259 руб. Наиболее адекватной ценой для складских помещений является цена за кв. м 5–15 тыс. руб. Цена за кв. м более 20 тыс. руб. возможна только в случае, если продается качественный склад ликвидной площади либо складская база (например, склад с офисным зданием, цена кв. м которого 20–40 тыс. руб., с большим земельным участком и действующим железнодорожным тупиком).

Цена за кв. м складских помещений может существенно варьироваться в зависимости от состояния помещения. Так для складского помещения в аварийном состоянии адекватна цена кв. м 5–7 тыс. руб. Качественное складское помещение (класса В, В+), как правило, оценивается в 15–20 тыс. руб./кв. м. В целом, цена кв. м определяется целым набором индивидуальных характеристик, поэтому для каждого объекта определяется отдельно.

Среди наиболее адекватно оцененных складских помещений класса D средняя цена кв. м составляет 9680 руб., а класса С – 11 660 руб. Единственный склад класса В площадью 540 кв. м, с высотой потолка 15 м, системами безопасности, бетонным полом с антипылевым покрытием оценивается собственниками в 34 259 руб./кв. м. Данный показатель, несмотря на ликвидную площадь объекта, представляется существенно завышенным.

Касательно динамики цены кв. м, последние 3 года не отмечено существенных изменений данного показателя. Цена кв. м отдельно взятых объектов практически не изменяется, средний показатель варьируется в зависимости от состава объектов, представленных на рынке.

Отметим, что спрос на складские помещения достаточно низкий, срок экспозиции объектов достигает 1,5–2 лет.

Таким образом, в настоящее время средняя цена кв. м складских помещений составляет 14 144 руб. Данный показатель определяется целым набором индивидуальных характеристик, поэтому для каждого объекта определяется отдельно.

Заключение

Подводя итоги, необходимо констатировать, что главной проблемой, тормозящей развитие складской логистики на региональном уровне, является отсутствие не только самих складских площадей качественного уровня, но и отсутствие, в принципе, программы развития этого направления в городе и области. Все существующие складские комплексы расположены либо на очень неудобных территориях, удаленных от основных транспортных магистралей,

либо сами склады требуют достаточно больших инвестиций в их реконструкцию. Сетевые ритейлеры имеют либо собственные логистические распределительные центры (как, например, розничная сеть АО «Магнит»), либо арендуют помещения на территории города Екатеринбурга, расположенного от Челябинска всего в 200 км. Выбор объясняется тем, что складские комплексы Екатеринбурга отвечают требованиям, предъявляемым

к современным складам, и находятся в удобных зонах с хорошей транспортной развязкой.

Таким образом, на наш взгляд, для успешного развития складской логистики в Челябинске и области имеются все необходимые условия. Основным сдерживающим фактором является отсутствие четкой программы, позволяющей инвесторам увидеть экономический эффект в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Библиографический список

1. Стерник Г.М. Как прогнозировать цены на жилье (пособие риэлтору). – М.: Изд. РГР, М.: 1996. – 60 с.
2. Стерник Г.М., Ноздрин Н.Н. Методология сбора и обработки информации о рынке недвижимости (пособие риэлтору). – М.: Изд. РГР, 1997. – 96 с.
3. Стерник Г.М. Методические рекомендации по анализу рынка недвижимости. – М.: Изд. РГР, 1998. – 60 с.
4. Ноздрин Н.Н., Стерник Г.М. Рынки жилья и миграция в городах России. – М.: Изд. Московского Центра Карнеги, 1999. – 60 с.
5. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Рынок коттеджного строительства Московской области. – М.: Изд. РОО, 2001. – 60 с.
6. Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости». – М.: Изд. АКСВЕЛЛ, 2005. – 203 с.
7. Стерник Г.М., Гервиц Е.С., Коробкова М.В., Щетинин Я.В. Организационно-экономические условия развития ипотеки в Москве: учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2005. – 120 с.
8. Правовые и организационно-экономические основы формирования рынка доступного жилья в Москве: учебно-практическое пособие / под науч. ред. проф. Г.М. Стерника; – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2006. – 85 с.
9. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. – М.: Изд. «Экономика», 2009. – 601 с.
10. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Рынок недвижимости: экономико-правовое содержание, закономерности развития в транзитивной экономике: учебное пособие. – М.: Изд. ГУ-ВШЭ, 2009. – 180 с.
11. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Аракелов С.А. Основы послекризисной стратегии финансирования жилищно-строительной отрасли в России: учебное пособие / под ред. И.И. Бабленковой. – М.: ВГНА Минфина РФ, 2010. – 49 с.
12. Стерник Г.М. Методические основы анализа рынка недвижимости: сборник лекций. – М.: Изд. РЭА им. Г.В. Плеханова, 2011. – 122 с.
13. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Тулинова Н.В. Девелопмент недвижимости (инвестиционный анализ и проектный консалтинг). – М.: Проспект, 2016. – 304 с.
14. <https://www.knightfrank.ru>.
15. <https://chelyabinsk.n1.ru>.
16. <https://www.irm.ru>.
17. <http://www.spark-interfax.ru/chelyabinskaya-oblast-chelyabinsk/ooo-sluzhba-nedvizhimosti-inn-7453150977-ogrn-1057424601794-096503ea269e43b6b07217a194d912f5>.
18. Бардачев Д. Ставки аренды складов в Петербурге вырастут на 5 % из-за дефицита свободных площадей. – URL: https://www.dp.ru/a/2018/07/22/Deficit_skladov_razogreet.

УДК 338.1. 330.4

Ю. В. Мельникова

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского», Саратов, e-mail: umlnkv@yandex.ru

С. Н. Рубцова

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: sveta.rub-2014@yandex.ru

Т. Н. Пахомова

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: ptw5@yandex.ru

В. В. Панченко

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: x1160626@yandex.ru

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЫСОКООЛЕИНОВОГО ПОДСОЛНЕЧНИКА

Ключевые слова: подсолнечник, высокоолеиновый подсолнечник, спрос, цена, производство, рынок, динамика, модель, тенденция.

В статье представлены результаты исследования российского рынка подсолнечника, показана его важная роль в экономике страны. Особое внимание уделено новому сегменту – рынку высокоолеинового подсолнечника, существующему чуть более 10 лет. Авторами проведен обзор конъюнктуры рынка высокоолеиновых маслосемян, отражена динамика его производства, рассмотрена ценовая конъюнктура. В процессе исследования изучены статистические закономерности и обоснованы тенденции дальнейшего развития рынка высокоолеинового подсолнечника. В качестве результатов исследования приведены результаты моделирования динамики производства на период 2019–2021 гг. в России, дана оценка дальнейшего развития ценовой конъюнктуры, обоснованы выводы о повышательном тренде в условиях превышения спроса на культуру над предложением как на российском, так и на мировом продовольственных рынках.

Введение

Аграрная экономика России играет системообразующую роль в устойчивом функционировании агропромышленного комплекса и поддержании продовольственной безопасности страны. В последние годы благодаря активной государственной политике российский аграрный сектор постепенно начинает занимать достойные позиции на мировом продовольственном рынке. Одним из важнейших сегментов продовольственного рынка России является рынок подсолнечника, функционирование которого обусловлено как общими рыночными законами и закономерностями, так и его специфическими особенностями. Производство маслосемян подсолнечника является основой масложировой отрасли России, имеет системообразующий характер не только для других отраслей сельского хозяйства, но и других

отраслей экономики страны [3, 7, 11]. Относительно новым сегментом рынка подсолнечника является рынок высокоолеиновых маслосемян.

Целью исследования является анализ экономической конъюнктуры рынка высокоолеинового подсолнечника, выявление трендов и обоснование тенденций его развития в России.

Материал и методы исследования

В ходе исследования использованы общеметодологические принципы и комплекс методов научного познания: сравнительного, аналитического, абстрактно-логического анализов, экономико-математических, экономико-статистических моделей и моделирования с использованием современного программного обеспечения. Расчеты осуществлялись посредством прикладных программ Statistica, Microsoft Excel.

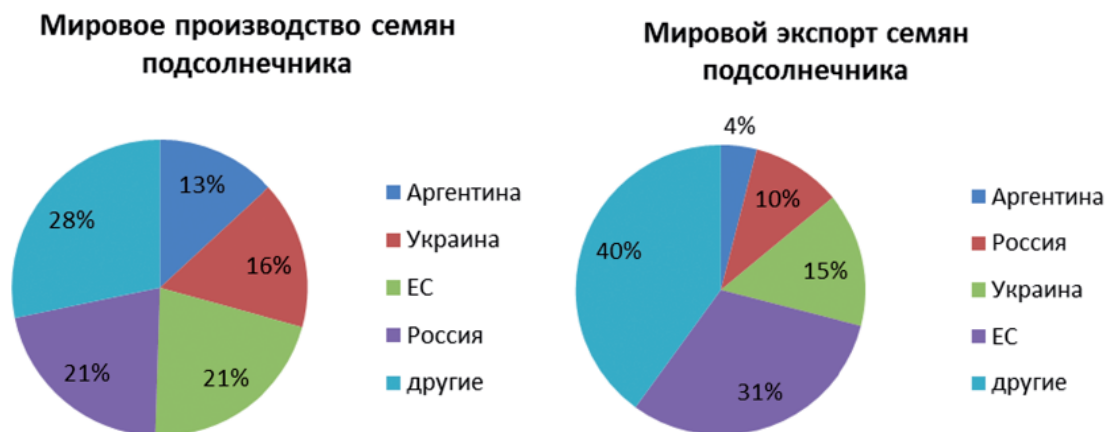


Рис. 1. Россия на мировом рынке семян подсолнечника. Источник: [15, 16]

Результаты исследования и их обсуждение

В рейтинге мировых стран – производителей и экспортеров семян подсолнечника Россия занимает одну из ведущих позиций. Существует так называемый «подсолнечный треугольник»: Украина, Аргентина и Россия. Удельный вес «треугольника» в мировом производстве подсолнечника составляет в совокупности около 50 %, в мировом экспорте – около 29 %. Удельный вес России в мировом производстве масличной составляет 21 %, в мировом экспорте – 10 %. (рис. 1).

В мировом производстве и экспорте подсолнечного масла Россия также стабильно входит в тройку лидеров. Удельный вес страны в мировом производстве подсолнечного масла со-

ставляет 22 %, в мировом экспорте – 14 %. (рис. 2).

Подсолнечник является основной масличной культурой России. Биологические особенности растения позволяют возделывать его на значительной территории страны. Культура достаточно засухоустойчива, поэтому ее посевы широко распространены как в зонах достаточного увлажнения (Краснодарский край), так и в засушливых зонах Поволжья (Саратовская, Волгоградская области). Помимо высокой устойчивости к климатическим условиям широкому распространению подсолнечника способствует наличие большого числа его генетических типов, различающихся между собой степенью скороспелости и требовательностью к условиям выращивания.

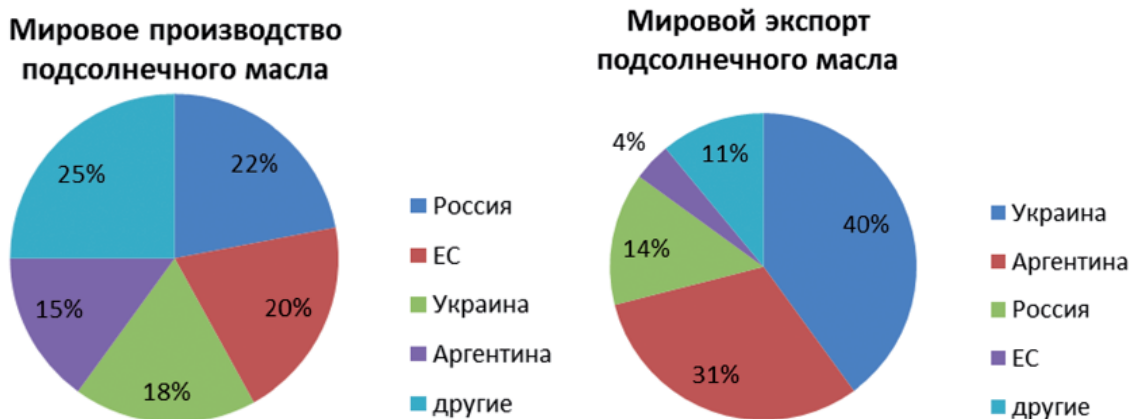


Рис. 2. Россия на мировом рынке подсолнечного масла. Источник: [15, 16]

Высокая рентабельность подсолнечника служит стимулом к увеличению объемов производства. Динамика производства подсолнечника в России отражена на рис. 3. Так, по данным Росстата производство этой культуры составило в 2000 г. – 3,92 млн т, в 2005 г. – 6,47 млн т, 2015 г. – 9,5 млн т. В 2016 году производство подсолнечника достигло величины исторического максимума – 11 млн т, что более чем в три раза превышает этот показатель в 1990 году. В 2017 году в России было произведено 10,5 млн т семян подсолнечника, что на 4,8 % ниже объема производства предыдущего года. Потребности внутреннего рынка России в семенах

подсолнечника и продуктах его переработки в настоящее время удовлетворяются полностью за счет внутреннего производства [3, 7, 10].

Значительный рост производства объясняется, прежде всего, коммерческой выгодностью культуры. Маслосемена подсолнечника имеют устойчивый спрос в любое время года, что свидетельствует об их высокой ликвидности и экспортной привлекательности. Высокий уровень спроса отражается восходящим трендом в динамике цен на подсолнечник на российском и мировом рынках. В движении цен находят отражение не только изменения в объеме и пропорциях производства, но и состояние экономики страны.

Динамика производства подсолнечника в России в период 1990-2017 гг

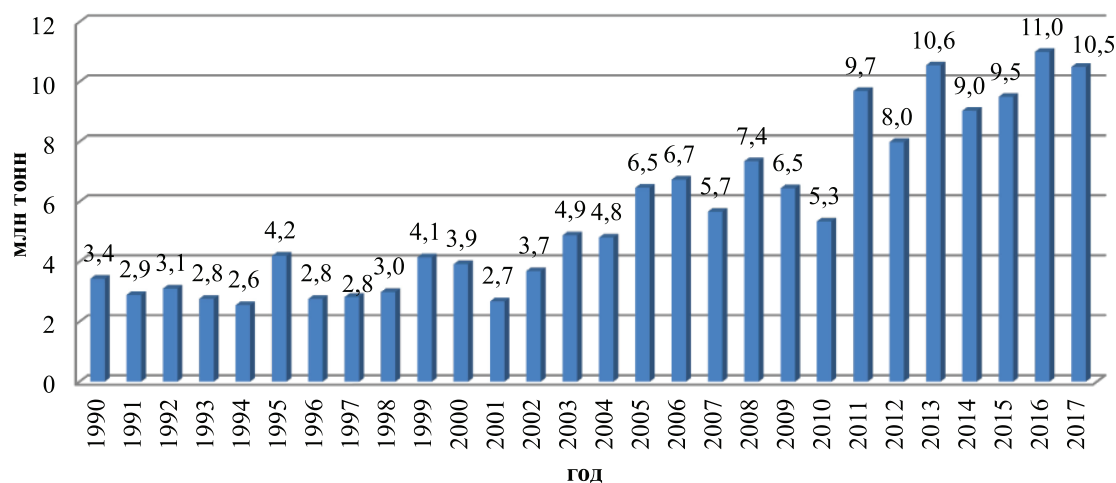


Рис. 3. Производство подсолнечника в России. Источник: [15]

Динамика мировых и российских цен на подсолнечник в период 2007-2017 гг.

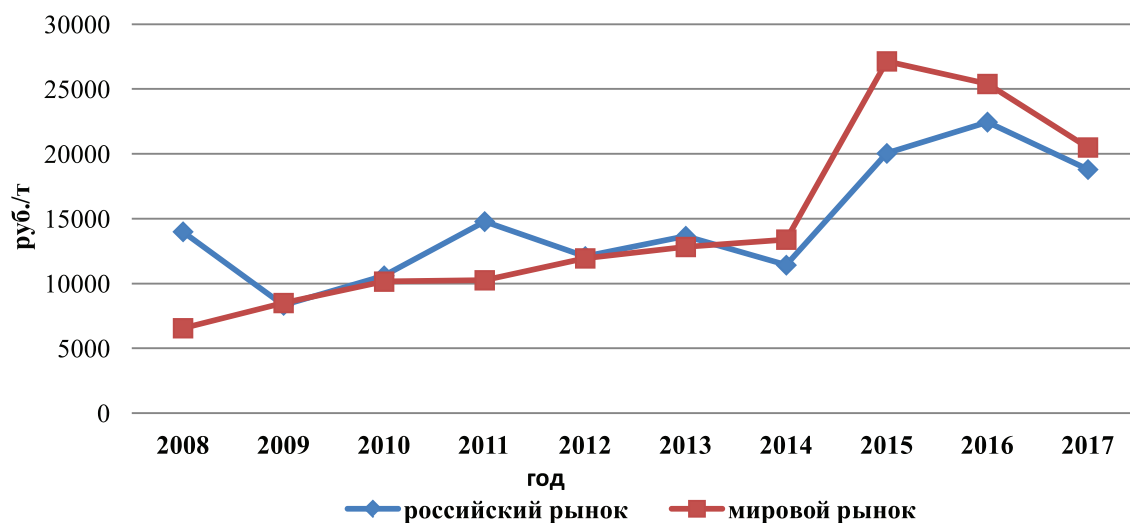


Рис. 4. Динамика цен на подсолнечник. Источник: [4, 7, 16]

В условиях чередования разноуровневых кризисов экономики, наблюдается скачкообразное изменение цен. Так, в 2014/2015 и в 2015/2016 МГ наблюдался резкий «взлет» цен – в среднем с 12826 до 28142 руб./т (рис. 4). Рост цен за относительно короткий промежуток времени составил 219%. В период 2016–2018 гг. средние цены производителей на семена подсолнечника снизились на 13,1%. Наибольшее падение средних цен производителей произошло в 2017 году, тогда снижение составило порядка 25,2%. В настоящий момент средняя цена на масличную снова растет. По состоянию на ноябрь 2018 года средняя цена производителей на семена подсолнечника в 2018 году увеличилась на 2,2% к уровню прошлого года и составила 19520 руб./т. Рентабельность производства подсолнечника по данным Федеральной службы государственной статистики в некоторых регионах превышает 100%, а средняя рентабельность по стране составляет 60–80%. Подсолнечник – самая доходная продукция сельского хозяйства последнего десятилетия [7].

Поскольку потенциал роста внутреннего рынка России не очень велик – степень насыщения внутреннего рынка составляет более 140%, а потребление подсолнечного масла населением растет незначительно, то основным драйвером роста отрасли, перерабатывающей подсолнечник, все последние годы является экспорт продукции. Продукция российской масложировой отрасли экспортируется в основном в Турцию и страны Евросоюза. Естественно, что на формирование и развитие российского рынка подсолнечника весомое влияние оказывает конъюнктура мирового рынка масличных [7].

Мировой рынок демонстрирует возрастающую потребность мировой масложировой промышленности в новых видах масел, обладающих высоким содержанием олеиновой кислоты (Омега 3) и низким содержанием линолевой кислоты (Омега 6). Так, одной из новых тенденций в производстве подсолнечника в мире являются высокоолеиновые гибриды. Биологические свойства некоторых гибридов позволяют получать из урожая семян масла с содержанием олеиновой кислоты до 95%. Ни одна другая масличная культура не может приблизиться к этому по-

казателю. Экономическая эффективность производства ВО подсолнечника выше, чем производство классических сортов, поскольку ВО гибриды более устойчивы к заболеваниям и имеют урожайность до 44 ц/га [1, 6, 10].

Подсолнечное масло с высоким содержанием олеиновой кислоты богато альфа-токоферолом (витамином Е), который также называют «витамином молодости» – мощным природным антиоксидантом. Многочисленные исследования убедительно показали, что при достаточно высоком уровне его потребления снижается риск возникновения сердечнососудистых заболеваний, снижается содержание «плохого» холестерина в крови, а уровень «хорошего» холестерина, наоборот, увеличивается. По этим свойствам высокоолеиновое подсолнечное масло является естественным аналогом оливкового при цене в 3–4 раза ниже. Срок хранения масла высокоолеинового подсолнечника в четыре раза дольше, чем у обычного подсолнечного масла классических сортов. То же относится и к продуктам, изготовленным из него. При жарке на высокоолеиновом масле, выделяется гораздо меньше, так называемых, трансжиров, которые могут инициировать онкологические процессы. Высокоолеиновое масло выдерживает большее количество циклов жарки, что ценно при использовании его во фритюре. При изготовлении из высокоолеинового масла маргарина требуется на 10–15% меньше энергетических затрат. Кроме того, высокоолеиновый подсолнечник – это прекрасная альтернатива заместить сырьё из оливкового масла более дешевым подсолнечным [1, 2, 6].

В настоящее время высокоолеиновое масло – самый распространенный вид подсолнечного масла, производимый в США и Канаде. Оно также весьма популярно и в Европе, где основным фактором в увеличении объёмов производства высокоолеинового подсолнечного масла является увлечение здоровым образом жизни. На сегодняшний день в США и Европе площади, занятые высокоолеиновыми гибридами, составляют примерно 10–15% от суммарных площадей, занимаемых подсолнечником, увеличившись вдвое за последние пять лет (так, например, во Франции данный показатель уже превысил 60%) [9]. Основными драйверами

развития новой подотрасли производства высокоолеинового подсолнечника стали популяризация здорового питания в развитых странах.

Около 5 лет назад доля олеинового масла в мировом производстве подсолнечного масла составляла около 5%, в настоящий момент олеиновое подсолнечное масло представляет собой нишевый сегмент масличного рынка и занимает 10% от общемирового выпуска подсолнечного масла [16]. Производство высокоолеинового масла в Евросоюзе удовлетворяет внутренний спрос лишь на 80% и эта величина со временем снижается, что сопровождается увеличением объемов импорта.

Рынок высокоолеинового подсолнечного масла в России появился всего несколько лет назад, и поэтому находится в фазе становления. А это дает прекрасные возможности войти в него с относительно низкими начальными затратами и в будущем занять хорошую позицию в качестве поставщика сырья для пищевой или химической промышленности. В 2010 году доля российских сельхозпроизводителей, выращивающих высокоолеиновый подсолнечник, составляла менее 1% (55 тыс. га), в настоящее время этот показатель едва достигает 3% (200 тыс. га) [9].

Посевы высокоолеинового подсолнечника сконцентрированы в южных регионах: Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской и Волгоградской областях. Большинство отечественных переработчиков подсолнечного масла пока не осознают преимущества высокоолеиновых сортов, и не понимают, почему они должны платить больше за данный вид сырья. В основном выращиванием высокоолеинового подсолнечника отечественные аграрии занимаются при наличии прямых заказов со стороны крупных перерабатывающих предприятий, экспортирующих подсолнечное масло или продукты его более глубокой переработки на запад. В их числе Астон, Каргилл и WJgrain. Эти заводы стабильно увеличивают объемы закупок высокоолеинового подсолнечника на российском рынке, они также разработали систему бонусов за высокоолеиновость. Так, например, компания «Каргилл» заинтересована в закупке маслосемян высокоолеиновых гибридов у сельхозпроизводителей на местах и затем направляет на переработку на завод в г. Ефремов (Тульская

обл.), там же проверяют на содержание олеиновой кислоты в масле и если показатель выше 85%, приём маслосемян осуществляется по повышенной ставке [8, 13]. Зачастую компании, реализующие семена высокоолеинового подсолнечника сами оказывают помощь хозяйствам, выращивающим такие гибриды в подписании контракта с иностранным трейдером с опциональным объёмом при фиксированной премии [5, 12]. Цена на высокоолеиновый подсолнечник превышает цену на классические маслосемена на 10–15% в зависимости от так называемого ВО-контента (процентное содержание олеиновой кислоты) [8, 9]. Кроме того, приемка высокоолеинового подсолнечника осуществляется вне очереди, что улучшает логистическую составляющую бизнеса.

С развитием рынка высокоолеинового подсолнечного масла в стране растут и площади под данным типом подсолнечника, что способствует увеличению спроса на посевной материал и емкости рынка семян. За период 2013–2018 гг. посевная площадь под ВО подсолнечником в России увеличилась с 55 до 200 тыс. га [4, 14]. Учитывая, что урожайность ВО гибридов по сравнению с классическим подсолнечником выше в 2–3 раза (30–40 ц/га), нетрудно рассчитать объемы его производства в пределах 600–800 тыс. ц/га.

Анализ конъюнктуры любого рынка завершается разработкой прогноза ее динамики, поскольку принятие производителем эффективных коммерческих решений основывается не только на анализе текущей конъюнктуры, но и на прогнозе ее дальнейшего изменения. Проведенное исследование позволило авторам построить экономико-математическую модель в виде уравнения регрессии, отражающую прогноз дальнейшего изменения рыночной конъюнктуры высокоолеинового подсолнечника. Прогноз осуществлялся методом математической экстраполяции общей кривой развития (тренда), заключающийся в продолжении кривой, характеризующей предыдущее изменение экономического показателя во времени [4, 12, 14]. Авторами построены всевозможные математические модели прогноза динамики посевной площади, как основного показателя динамики объема производства ВО подсолнечника. Результаты сравнения качества моделей представлены в таблице.

Основным показателем качества модели является коэффициент детерминации R^2 , который характеризует, на сколько процентов построенная модель регрессии объясняет вариацию значений результативной переменной относительно своего среднего уровня. Таким образом, качество модели тем выше, чем выше коэффициент детерминации [6, 11]. В нашем случае самым высоким качеством обладает модель $y = 53423x^{0,8302}$. Именно эта модель была положена в основу прогнозирования динамики посевной площади ВО подсолнечника России (рис. 5).

Согласно расчетам, посевная площадь ВО подсолнечника в России будет расти примерно на 3% в год и достигнет к 2021 году 359 тыс. га, что приведет к увеличению объемов его производства с 2200 тыс. центнеров до 14360 тыс. центнеров. Однако, такие показатели не смогут удовлетворить спрос,

поскольку, по мнению экспертов, производителям нужно наращивать производство ВО подсолнечника на 7–10% ежегодно. Это позволит не только получить максимальную прибыль в фазе становления рынка ВО подсолнечника, но укрепить позиции производителя в нишевом сегменте.

Модель прогнозирования ценовой конъюнктуры ВО подсолнечника, ввиду отсутствия выборки статистических данных динамики цен на него, построить затруднительно. Тем не менее, учитывая высокий рыночный спрос прежде всего на высокоолеиновое подсолнечное масло в пищевой промышленности, авторы предполагают, что уровень цен на ВО подсолнечник сохранит свои тенденции в ближайшем будущем. Это также свидетельствует о высокой экономической эффективности производства новых высокоолеиновых сортов и гибридов.

Сравнительные характеристики моделей прогнозирования

Тип математической модели	Уравнение регрессии	Коэффициент детерминации
полиномиальная	$y = -1428,6x^2 + 46571x + 7000$	$R^2 = 0,9896$
логарифмическая	$y = 92518\ln(x) + 42414$	$R^2 = 0,9458$
экспоненциальная	$y = 44285e^{0,3275x}$	$R^2 = 0,9559$
линейная	$y = 38000x + 17000$	$R^2 = 0,9877$
степенная	$y = 53423x^{0,8302}$	$R^2 = 0,9923$

Примечание. *рассчитано авторами.

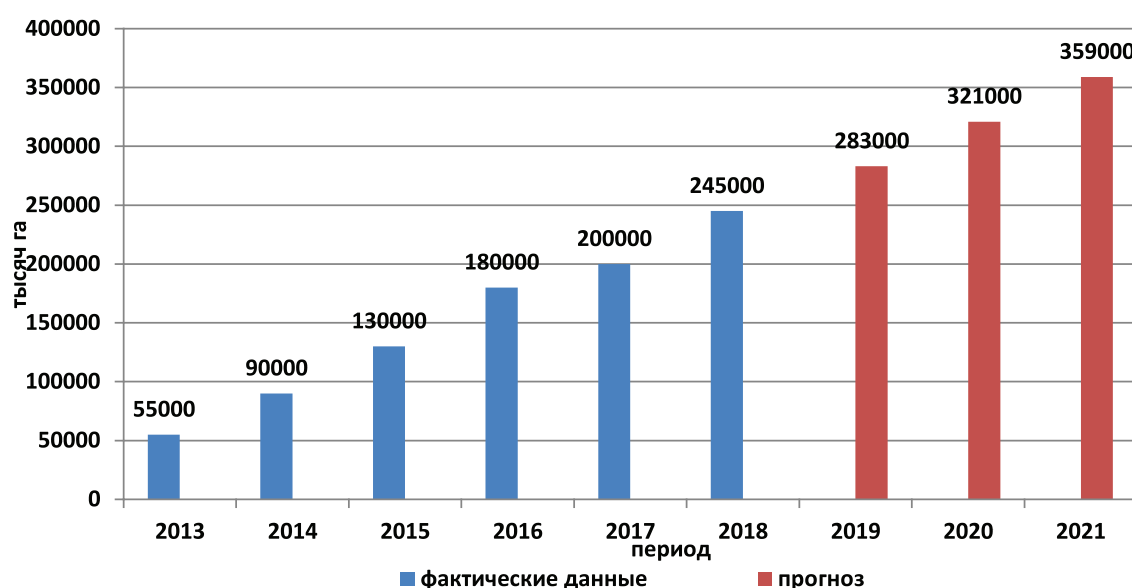


Рис. 5. Динамика посевных площадей под ВО подсолнечником в России: фактические данные и прогноз на 2019–2021 гг. *рассчитано авторами на основе данных [9, 13]

Согласно прогнозам экспертов Oil World, мировой спрос и мировое потребление подсолнечного масла (как классического, так и олеинового) сохранит тенденцию роста. Возделывание высокоолеиновых сортов подсолнечника в условиях возрастающего спроса на отечественном и мировом рынке может быть высокодоходным в особенности для крупных сельскохозяйственных организаций России.

Выводы

Проведенное исследование рынка ВО подсолнечника позволяет авторам сделать следующие выводы:

- Текущая конъюнктура на российском рынке высокоолеинового подсолнечника характеризуется превышением уровня спроса на культуру над предложением.
- Производство высокоолеинового подсолнечника в России будет расти в со-

ответствии с построенной математической моделью примерно на 3% ежегодно и составит 14360 тыс. центнеров к 2021 году.

• Цена на высокоолеиновый подсолнечник выше средней цены на классический подсолнечник на 10–15% и в условиях стабильного спроса со стороны переработчиков (в основном зарубежных) не снизится, что открывает новые возможности развития для российских производителей.

В соответствии со сложившейся ситуацией и оценкой тенденций развития мирового рынка высокоолеинового подсолнечника, мы предполагаем, что в ближайшее время вектор развития рынка высокоолеинового подсолнечника не изменит своего направления. В перспективе его производство и переработка будут иметь большое значение в масложировом секторе России, а значит, важным будет и дальнейшее научное обоснование развития его экономической конъюнктуры.

Библиографический список

1. Агафонов О.С. Высокоолеиновый подсолнечник и современные методы контроля содержания олеиновой кислоты / О.С. Агафонов, Б.Я. Витюк, И.А. Гореликова, С.Г. Ефименко, Л.В. Зверев, С.М. Прудников // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2013. – №4 (22). – С. 91–94.
2. Александрова Л.А. Проблемы прогнозирования рыночной конъюнктуры в системе стратегического планирования производства и реализации подсолнечника / Л.А. Александрова, Ю.В. Мельникова // Аграрный научный журнал. – 2017. – № 12. – С. 79–82.
3. Волощук Л.А., Моница О.Ю., Пахомова Т.В., Романова И.В., Рубцова С.Н., Слепцова Л.А., Ткачев С.И. Статистика: учебно-практическое пособие. – Саратов, 2016.
4. Высокоолеиновый подсолнечник: факты и перспективы [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.syngenta.ru/crops/sunflower/20140929-high-oleic-sunflower-facts-and-benefits>.
5. Литвиненко Г.Н. Комплексный анализ производства и переработки высокоолеинового подсолнечника / Г.Н. Литвиненко, Ю.А. Терещенко // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 64. – С. 31–36.
6. Мельникова Ю.В. Совершенствование стратегического планирования производства и сбыта подсолнечника на основе прогнозирования рыночной конъюнктуры: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Мельникова Юлия Владимировна. – Саратов, 2017. – 24 с.
7. Официальный сайт компании «Кубаньмасло-Ефремовский маслозавод» [Электронный ресурс]. – URL: <http://kuboil.ru>.
8. Официальный сайт селекционно-семеноводческой компания «Агроплазма» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.agroplazma.com/articles/20>.
9. Российский агропромышленный сервер [Электронный ресурс]. – URL: <https://agroserver.ru/b/semena-podsolnechnika-vysokooleinovyykh-gibridov-528660.htm>.
10. Рубцова С.Н., Мельникова Ю.В., Панченко В.В. Предпрогнозный анализ конъюнктуры рынка зерновых культур на примере Саратовской области // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67). – С. 308–312.
11. Рубцова С.Н., Мельникова Ю.В., Волощук Л.А., Пахомова Т.В. Анализ инвестиционной привлекательности Саратовской области // Экономика и предпринимательство. – 2018. – №1 (90). – С. 311–314.
12. Старостина Л. Высокоолеиновый подсолнечник // АГРО XXI. – 2012. – URL: <https://www.agroxxi.ru/stati/vysokooleinovyi-podsolnechnik.html>.
13. Дуброва Т.А. Статистические методы прогнозирования в экономике: учебное пособие, практикум, тесты, программа курса: руководство по изучению дисциплины / Т.А. Дуброва, М.Ю. Архипова / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2004. – 136 с.
14. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.
15. Электронный журнал «Все масла мира» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.oilworld.ru/analytics>.

УДК 338.2

Н. А. Новикова

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: novikovana@sgau.ru

И. Н. Меркулова

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: merkulovain@sgau.ru

Е. И. Зуева

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: zuevaei@sgau.ru

Л. Н. Минеева

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: mineeval@mail.ru

А. И. Пшеницова

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», Саратов, e-mail: pshiv@rambler.ru

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: стратегическое планирование, инвестиционный потенциал, финансовая стратегия, инвестиционная стратегия, хлебопекарная промышленность.

В современном обществе в рыночные отношения в целях извлечения прибыли вступают индивидуальные фирмы, мелкие и крупные акционерные предприятия, находящиеся в собственности работников и государства. Условия насыщения рынка заставляют руководителей предприятий отойти от стратегий роста и сконцентрировать свое внимание и умение на разработке организационных мер, соответствующих специфической ситуации конкретного предприятия и состоянию рынка. Успешное организационное развитие базируется на устойчивом конкурентном преимуществе. Не существует стратегии, единой для всех компаний, так же, как и не существует единого универсального стратегического управления. Стратегический аспект проблемы основывается на том, что, прежде всего, необходимо предусмотреть возможные кризисные влияния, частично их оценить и исследовать направления нейтрализации такого давления, как относительно экономики государства в целом, так и отдельной организации, как соотношение ресурсов на входе и ресурсов на выходе ее деятельности. Тактический аспект охватывает постановку и реализацию оперативных задач, которые в силу сложившихся обстоятельств порой могут идти в разрез с финансовой стратегией организации. Основой конкурентоспособности является эффективное использование имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и системы финансового менеджмента, между которыми должна обеспечиваться адекватность и взаимосвязь.

Введение

Главной стратегической целью финансов является обеспечение предприятия необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами. Для достижения главной стратегической цели в соответствии с требованиями рынка и возможностями предприятия разрабатывается генеральная финансовая стратегия предприятия. Особое внимание при разработке финансовой стратегии уделяется: выявлению денежных доходов; мобили-

зации внутренних ресурсов; максимальному снижению себестоимости продукции; правильному распределению и использованию прибыли; определению потребности в оборотных средствах; рациональному использованию капитала предприятия.

Цель исследования: цель разработки состоит в обосновании практических рекомендаций по совершенствованию финансовой стратегии предприятий хлебопекарной промышленности.

Материал и методы исследования

Аналитические данные и материалы обобщены и структурированы с точки зрения аргументации основных положений, раскрывающих средства достижения цели исследования. Исследования проводились с применением монографического, абстрактно-логического, статистико-экономического и экономико-математического методов.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансовая стратегия – сформированная система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и наиболее эффективных путей их достижения, определяемых финансовой идеологией [20]. Финансовая стратегия – один из главных инструментов управления работой предприятия. Финансовая стратегия предполагает, что организации необходимо разрабатывать стратегические, тактические и оперативные планы, так как система рыночных отношений неразрывно взаимосвязана с финансовыми показателями [19]. В специальной литературе до сих пор нет однозначного понимания сущности финансовой стратегии. Выделяют две противоположные точки зрения [16, 17]:

1) финансовая стратегия – общая стратегия предприятия, поскольку все показатели предприятия в конечном итоге сводятся к финансовым вопросам;

2) финансовая стратегия – функциональная стратегия предприятия, т.е. совокупность целей и задач в сфере финансовой деятельности предприятия. Все цели и задачи финансовой стратегии должны формулироваться в рамках следующих направлений: формирования финансовых ресурсов; использования финансовых ресурсов; финансовой безопасности; качества финансовой работы.

Объектом исследования данной статьи явились предприятия хлебопекарной промышленности Саратовской области, в частности ОАО «Знак хлеба». Основной стратегией ОАО «Знак хлеба» является четкая и налаженная система производства, оптимизация бизнес-процессов, совершенствование системы управления рисками и корпоративного управления, индивидуальный подход и цивилизованный диалог, позволяющий максимально

учитывать интересы, как ОАО «Знак хлеба», так и партнеров при совершении сделок. ОАО «Знак хлеба» осуществляет работу по повышению конкурентоспособности своей продукции: проводит анализ востребованности продукции потребителями и соответственно меняет ассортимент предлагаемой продукции, упаковку, постоянно ведет работу по совершенствованию показателя цена/качество. Основные планы будущей деятельности ОАО «Знак хлеба» связаны с модернизацией собственной производственной базы, закупкой современного оборудования. Данные мероприятия позволяют уменьшить себестоимость и увеличить объемы производства продукции. Главными источниками будущих доходов для ОАО «Знак хлеба» является выручка от реализации производимой продукции. В целом результаты деятельности ОАО «Знак хлеба» соответствуют развитию отрасли. В ОАО «Знак хлеба» активно осваиваются новые технологии, без отказа от проверенных временем технологий и рецептов, благодаря которым отдельные виды производимой продукции пользуются спросом у покупателей на протяжении многих лет. Изменений направления будущей деятельности предприятия не планируется. ОАО «Знак хлеба» планирует производить те же виды продукции, но с увеличением объема производства. Конкретные количественные планы ОАО «Знак хлеба» не делает ввиду нестабильности экономического положения на российском и зарубежных рынках по причине продолжающегося экономического кризиса.

Современный этап развития национальной экономики характеризуется становлением системы рыночных отношений и созданием адекватного ей хозяйственного механизма и инфраструктуры [13, 14]. Закономерно этот процесс требует разработки принципиально новых подходов к управлению предприятием, направленных на формирование и обеспечение успешной реализации конкурентной тактики и стратегии предпринимательской деятельности. В этом контексте особую актуальность приобретает проблема информационного обеспечения процесса бухгалтерского учета, поскольку от качества, своевременности и содержательности полученной

информации зависит его эффективность и, как следствие, успешность и конкурентоспособность бизнеса в динамических рыночных условиях [7, 12, 21]. Учитывая это, большое значение приобретает необходимость совершенствования финансового и управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости, в частности, как важнейших составляющих информационной системы предприятия хлебобулочной отрасли.

Хлебопекарная промышленность – одна из основных отраслей пищевой индустрии [11]. В целом динамика производства и потребления хлеба и хлебобулочных изделий в последние годы характеризуется некоторым ростом, о чем свидетельствуют статистические данные, научные исследования, публикации ученых. Проведем анализ финансового состояния трех предприятий хлебопекарной промышленности города Саратова: ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина». Они являются одними из самых крупных в области, при этом они выступают конкурентами на рынке хлебобулочных изделий.

Источники формирования активов организации отражаются в пассиве бухгалтерского баланса. Проанализируем источники формирования финансовых ресурсов организаций. Для этого рассмотрим состав и структуру собственного капитала в табл. 1.

Динамика собственного капитала всех анализируемых предприятий имеет общую тенденцию роста. Наибольшее значение собственного капитала у ОАО «Знак хлеба», наибольший уставный капитал также у ОАО «Знак хлеба». Наибольший удельный вес в структуре собственного капитала всех предприятий занимает нераспределенная прибыль. Наибольший удельный вес в структуре собственного капитала она занимает в ЗАО «Сокур-63», а наименьшее в ОАО «Знак хлеба».

Заемные источники средств представлены долгосрочными кредитами и займами, краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью [2]. Состав и структура долгосрочных заемных источников финансирования представленных предприятий приведены в табл. 2.

Таблица 1

Состав и динамика собственных источников средств в ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», тыс. руб., %

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение 2017 г. от 2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ОАО «Знак хлеба»								
Уставный капитал	27489	10,49	27489	9,33	27489	7,86	0	–2,63
Добавочный капитал	4435	1,69	4435	1,51	4435	1,27	0	–0,42
Переоценка основных средств	135	0,05	135	0,05	135	0,04	0	–0,01
Резервный капитал	1374	0,52	1374	0,47	1374	0,39	0	–0,13
Нераспределенная прибыль	228617	87,24	261218	88,65	316084	90,43	87467	3,19
Итого:	262050	100,00	294651	100,00	349517	100,00	87467	0,00
ЗАО «Сокур-63»								
Уставный капитал	1709	2,14	1709	1,87	1709	1,69	0	–0,45
Резервный капитал	427	0,54	427	0,47	427	0,42	0	–0,11
Нераспределенная прибыль	77660	97,32	89156	97,66	98736	97,88	21076	0,56
Итого:	79796	100,00	91292	100,00	100872	100,00	21076	0,00
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»								
Уставный капитал	6389	12,00	6389	7,52	6389	4,85	0	–7,15
Добавочный капитал	1239	2,33	1239	1,46	1239	0,94	0	–1,39
Резервный капитал	1597	3,00	1597	1,88	1597	1,21	0	–1,79
Нераспределенная прибыль	44022	82,68	75785	89,15	122478	93,00	78456	10,32
Итого:	53247	100,00	85010	100,00	131703	100,00	78456	0,00

Таблица 2

Состав и динамика долгосрочного заемного капитала ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», тыс. руб., %

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		отклонение 2017 г. от 2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ОАО «Знак хлеба»								
Отложенные налоговые обязательства	1585	100,00	1468	100,00	1418	100,00	-167	0,00
Итого:	1585	100,00	1468	100,00	1418	100,00	-167	0,00
ЗАО «Сокур-63»								
Отложенные налоговые обязательства	683	100,00	724	100,00	523	100,00	-160	0,00
Итого:	683	100,00	724	100,00	523	100,00	-160	0,00
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»								
Отложенные налоговые обязательства	1640	100,00	1475	100,00	1443	100,00	-197	0,00
Итого:	1640	100,00	1475	100,00	1443	100,00	-197	0,00

Заемный капитал ОАО «Знак хлеба», также как и других анализируемых предприятий представлен только отложенными налоговыми активами. Наибольшая сумма отложенных налоговых активов отмечается у ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», а наименьшая – у ЗАО «Сокур-63».

В табл. 3 представлены данные о динамике и структуре краткосрочных обязательств анализируемых предприятий.

Краткосрочные обязательства ОАО «Знак хлеба» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» представлены только кредиторской задолженностью. Кредиторская задолжен-

ность ОАО «Знак хлеба» сократилась на 12992 тыс. руб., а ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» уменьшилась на 18871 тыс. руб. Краткосрочные обязательства ЗАО «Сокур-63» включают в себя кроме кредиторской задолженности оценочные обязательства и доходы будущих периодов. Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств ЗАО «Сокур-63» приходится на кредиторскую задолженность – 84,16% в 2015 году, 78,14% в 2016 году и 71,63% в 2017 году. Таким образом, во всех предприятиях наибольший размер финансовых ресурсов формируется за счет собственных источников финансирования.

Таблица 3

Состав и динамика краткосрочного заемного капитала ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», тыс. руб., %

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		отклонение 2017 г. от 2015 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ОАО «Знак хлеба»								
Кредиторская задолженность	41075	100,00	32251	100,00	28083	100,00	-12992	0,00
Итого:	41075	100,00	32251	100,00	28083	100,00	-12992	0,00
ЗАО «Сокур-63»								
Кредиторская задолженность	47605	84,16	36877	78,14	23543	71,63	-24062	-12,53
Оценочные обязательства	8943	15,81	10298	21,82	9309	28,32	366	12,51
Доходы будущих периодов	17	0,03	17	0,04	17	0,05	0	0,02
Итого:	56565	100,00	47192	100,00	32869	100,00	-23696	0,00
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»								
Кредиторская задолженность	42749	100,00	21871	100,00	23878	100,00	-18871	0,00
Итого:	42749	100,00	21871	100,00	23878	100,00	-18871	0,00

Инвестиционная привлекательность – это набор финансово-экономических показателей определяющих оценку внешней среды, уровень позиционирования на рынке, потенциал полученного в конце результата [4]. На этот показатель влияет большое количество факторов, одним из них является инвестиционная привлекательность отрасли [3, 5]. В основном данное понятие направленно чтобы инвестор смог оценить, насколько выгодно, вкладывать капитал в проект. Сравним показатели инвестиционной привлекательности для анализируемых предприятий.

Рассчитаем показатели ликвидности для ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» и представим результаты расчетов в табл. 4.

Наибольшее значение показателя абсолютной ликвидности отмечает-

ся у ОАО «Знак хлеба» в 2017 году – 9,26, а наименьшее у ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» в 2015 году – 0,04. Самые высокие показатели ликвидности отмечают-ся у ОАО «Знак хлеба». Наибольшее значение показателя текущей ликвидности отмечается у ОАО «Знак хлеба» в 2017 году – 10,96, а наименьшее у ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» в 2015 году – 1,07. Самые высокие показатели текущей ликвидности отмечают-ся у ОАО «Знак хлеба». Далее оценим показатели финансовой зависимости предприятий от заемного капитала.

Как видим, все анализируемые предприятия имеют невысокий уровень зависимости от заемного капитала. Рассчитаем также показатели рентабельности капитала для анализируемых предприятий в табл. 6.

Таблица 4

Показатели ликвидности ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г.	
				Абс.	Отн.
ОАО «Знак хлеба»					
Коэффициент абсолютной ликвидности	4,20	6,51	9,26	5,06	120,61
Коэффициент текущей ликвидности	5,34	7,86	10,96	5,62	105,40
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	7,14	9,74	12,85	5,71	79,87
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	0,73	0,59	0,60	−0,12	−16,84
ЗАО «Сокур-63»					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,38	0,70	1,39	1,01	266,22
Коэффициент текущей ликвидности	1,46	1,86	2,65	1,19	81,05
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	2,39	2,90	4,02	1,63	68,06
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	0,95	0,77	0,61	−0,34	−36,17
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»					
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	1,32	3,30	3,26	9255,97
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	2,69	4,52	3,46	324,23
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	2,20	4,64	6,20	4,01	182,43
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	0,83	0,43	0,56	−0,27	−32,42

Таблица 5

Показатели финансовой зависимости предприятий от заемного капитала

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	отклонение 2017 г. от 2015 г.	
				Абс.	Отн.
ОАО «Знак хлеба»					
Коэффициент автономии	0,86	0,90	0,92	0,06	7,23
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,81	0,87	0,90	0,10	12,26
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,09	0,08	0,08	−0,01	−6,72
ЗАО «Сокур-63»					
Коэффициент автономии	0,58	0,66	0,75	0,17	29,03
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,31	0,45	0,62	0,31	99,74
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,23	0,24	0,17	−0,06	−26,06
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»					
Коэффициент автономии	0,55	0,78	0,84	0,29	53,80
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,03	0,60	0,77	0,74	2815,65
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,29	0,13	0,10	−0,18	−63,76

Таблица 6

Показатели рентабельности капитала для ОАО «Знак хлеба», ЗАО «Сокур-63» и ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», %

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г.	
				абс.	отн.
ОАО «Знак хлеба»					
Рентабельность капитала	13,37	9,93	14,48	1,11	8,30
Рентабельность собственного капитала	15,54	11,06	15,70	0,15	1,00
Рентабельность внеоборотных активов	47,64	43,59	77,08	29,44	61,80
Рентабельность перманентного капитала	15,45	11,01	15,63	0,18	1,20
Рентабельность продаж	6,01	4,96	9,85	3,84	63,85
ЗАО «Сокур-63»					
Рентабельность капитала	7,46	8,26	7,14	−0,32	−4,32
Рентабельность собственного капитала	12,81	12,59	9,50	−3,31	−25,85
Рентабельность внеоборотных активов	18,85	22,28	20,33	1,48	7,85
Рентабельность перманентного капитала	12,70	12,49	9,45	−3,25	−25,60
Рентабельность продаж	1,70	2,00	2,06	0,36	20,98
ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина»					
Рентабельность капитала	11,37	29,31	29,74	18,36	161,49
Рентабельность собственного капитала	20,85	37,36	35,45	14,60	70,02
Рентабельность внеоборотных активов	21,33	64,18	95,29	73,95	346,69
Рентабельность перманентного капитала	20,23	36,73	35,07	14,84	73,36
Рентабельность продаж	1,80	5,17	9,18	7,38	408,80

Сравнение показателей рентабельности капитала по анализируемым предприятиям свидетельствует о том, что отдача прибыли на 1 рубль капитала

значительно выше у ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина». Самые низкие показатели у ЗАО «Сокур-63», а отдача прибыли на 1 рубль выручки

значительно выше у ОАО «Знак хлеба». Самые низкие показатели у ЗАО «Сокур-63».

Увеличение производства продуктов питания возможно только за счет устойчивого развития аграрного сектора экономики. Данное развитие должно носить инновационный характер, связанный с внедрением достижений науки и техники [1, 6]. Новые технологии необходимо внедрять и в хлебопекарную промышленность [9]. В настоящее время сегментация хлебопекарной отрасли представлена следующим образом: крупные хлебозаводы производят примерно 71 % от общего объема; пекарни в супермаркетах – 14 % (с тенденцией роста до 20 % к концу 2018 г.) и небольшие пекарни – 12 % (с тенденцией роста до 16 % к концу 2018 г.) и прочие – 3 % [15]. Основные тенденции развития хлебопекарного рынка: сохранение объемов потребления традиционных изделий; глобализация ассортимента производимых изделий почти на каждом предприятии; рост потребления европейских хлебобулочных изделий: чиабатты, багетов, «рустикальных» хлебобулочных изделий; увеличение потребления тостовых сортов хлеба; расширение ассортимента заварных хлебобулочных изделий [8].

Анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность ОАО «Знак хлеба»,

позволил определить группы факторов, способствующих снижению уровня конкурентоспособности хлебозавода. Для более детального анализа каждой группы факторов проведем сравнительный анализ конкурентоспособности хлебозавода с его основными конкурентами. Результаты произведенных расчетов представим в табл. 7.

Как следует из представленных данных, уровень конкурентоспособности ОАО «Знак хлеба» в 2015 году составил 1,08, а в 2017 году 1,05, что свидетельствует о снижении уровня конкурентоспособности предприятия в сопоставлении с ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина» и ЗАО «Сокур-63». На основании этого конкурентоспособность ОАО «Знак хлеба» может быть охарактеризована как имеющая тенденцию к снижению, что обуславливает необходимость разработки и внедрения мероприятий по ее повышению. Таким образом, в процессе исследования выявлены основные проблемы, препятствующие повышению конкурентоспособности ОАО «Знак хлеба», на основании чего предложены пути их решения. Предлагаем предприятию усовершенствованную финансовую стратегию, которая будет выглядеть следующим образом:

Таблица 7

Результаты расчетов коэффициента конкурентоспособности предприятия

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
K _г	1,05	1,06	1,04
K _И	1,03	0,96	1,01
K _О	1,20	1,14	1,11
K _С	1,10	1,12	1,06
K	1,08	1,02	1,05

Таблица 8

Усовершенствованная финансовая стратегия ОАО «Знак хлеба»

Мероприятия по совершенствованию финансовой стратегии предприятия	Экономический эффект
Использование лизинга при покупке новых элементов основных средств	Экономия затрат относительно покупки основных средств в кредит составляет 28,22 %. Экономия затрат относительно покупки внеоборотных активов за счет собственных средств составляет 54,66 %
Приобретение нового оборудования на линии № 2 – расстойно-печной агрегат Г4-РПА-15М	Срок окупаемости проекта составит всего 1 год 5 месяцев, а индекс рентабельности – 38 %
Внедрение CMS «1С-Битрикс: Управление сайтом»	Прирост выручки в размере 1 % от годового оборота предприятия. Проект окупится за 3 месяца, а показатель его рентабельности составит 3,04

Целью реализации мероприятий стратегического механизма предприятия является повышение его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе за счет ускорения темпов устойчивого экономического роста. Выбор механизма и конкретных мероприятий предприятия зависит от его возможностей по реструктуризации имущественного положения, увеличению уставного капитала, осуществлению технического перевооружения или модернизации производства, ликвидации задолженности по заработной плате и т. д. Анализ ряда российских предприятий показывает, что они, как правило, концентрируют свои усилия на реализации краткосрочных мероприятий финансового оздоровления [10].

Выводы

Основой финансовой стратегии ОАО «Знак хлеба» является четкая и налаженная система производства, оптимизация бизнес-процессов, совершенствование системы управления рисками и корпоративного управления, индивидуальный подход и цивилизованный диалог, позволяющий максимально учитывать интересы, как ОАО «Знак хлеба», так и партнеров при совершении сделок. Ключевым фактором выхода из кризиса национальной экономики является устойчивое функционирование российских предприятий. Для практической реализации этого фактора необходимо активнее развивать и шире использовать внутренние стратегические механизмы финансового оздоровления предприятий и совершенствовать процесс управления финансовым оздоровлением.

Библиографический список

1. Uglitskikh O.N., Klishina J.E. Providing financial support for nature conservation activities in regions // Life Science Journal. – 2014. – Т. 11, № 10. – С. 543–547.
2. Алайкина Л.Н., Комышан Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельхозпредприятий Саратовской области // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. – Саратов, 2012. – С. 114–124.
3. Алайкина Л.Н., Новикова Н.А., Котар О.К. Формирование структуры капитала при реализации финансовой политики организации // Островские чтения. – 2017. – № 1. – С. 336–339.
4. Котар О.К., Демидова А.В. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий // Инновационные достижения науки и техники АПК: сб. научных трудов Межд. научно-практ. конф. – 2017. – С. 436–442.
5. Котар О.К., Полушкина А.А. Повышение финансового потенциала и инвестиционной привлекательности предприятия // Инновационные достижения науки и техники АПК: сб. научных трудов Межд. научно-практ. конф. – 2017. – С. 303–306.
6. Кузнецов Н.И., Уколова Н.В., Шиханова Ю.А. Человеческий потенциал как фактор создания инновационного производства в России // Вестник Поволжского института управления. – 2015. – № 6 (51). – С. 45–53.
7. Кузнецов Н.И., Шиханова Ю.А., Кожин А.П., Ружейникова Н.М., Монахов С.В. Рекомендации по повышению эффективности деятельности субъектов малого и среднего агробизнеса: совершенствование системы кредитования. – Саратов, 2011.
8. Кучумов А.В., Воробьева Е.С. Продовольственное обеспечение регионов как основа продовольственной безопасности России. – М., 2018.
9. Меркулова И.Н. Проблемы государственного регулирования внедрения инноваций в сельском хозяйстве на региональном уровне // Стратегия инновационного развития аграрных бизнес структур в условиях членства России в ВТО: Мат-лы Межд. научно-практ. конф.; под ред. И.П. Глебова. – 2014. – С. 105–109.
10. Меркулова И.Н. Развитие инвестиционных процессов в сельском хозяйстве Саратовской области // Актуальные проблемы и перспективы развития АПК в связи с вступлением в ВТО: российский и международный опыт: мат-лы Межд. научно-практ. конф.; под ред. И.П. Глебова. – 013. – С. 90–93.

11. Минеева Л.Н. Стратегия диверсификации предприятий хлебобулочных изделий // Проблемы и перспективы инновационного развития мирового сельского хозяйства: сборник статей VI Межд. научно-практ. конф.; под ред. И.Ф. Сухановой. – 2016. – С. 187–190.
12. Новикова Н.А., Меркулова И.Н., Котар О.К., Алайкина Л.Н., Колотова Н.А. Актуальные проблемы управления финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 5 (94). – С. 976–985.
13. Новикова Н.А., Шиханова Ю.А. Значение и роль стратегий отдельных корпораций в развитии конкурентных преимуществ экономической системы страны // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. – Саратов, 2012. – С. 23–30.
14. Смагин А.А., Томилина Е.П., Глотова И.И. Развитие агропромышленного комплекса – ключевое направление экономической политики России // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2, № 11. – С. 4–9.
15. Тенденции развития рынка хлеба в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://aeconomy.ru/news/economy/tendentsii-razvitiya-rynka-khleba-v.html>.
16. Томилина Е.П., Агаркова Л.В., Доронин Б.А., Глотова И.И., Клишина Ю.Е., Углицких О.Н. Корпоративные финансы: учебник. – Ставрополь, 2016.
17. Уколова Н.В., Алайкина Л.Н., Радченко Е.В. Финансы: учебное пособие для бакалавров. – Саратов, 2013.
18. Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Государственно-частное партнерство в агропромышленном комплексе. – Саратов, 2013.
19. Уколова Н.В., Шиханова Ю.А. Теоретические аспекты инновационного пути развития России // Научное обозрение: теория и практика. – 2016. – № 5. – С. 54–62.
20. Финансовая стратегия [Электронный ресурс]. – URL: <http://pravo.studio/knigi-finansovyy-meneditment/finansovaya-strategiya-financial-47068.html>.
21. Юркова М.С., Сердобинцев Д.В., Лиховцова Е.А., Котар О.К. Перспективы инвестиционного развития аграрного сектора Поволжья // Аграрный научный журнал. – 2017. – № 2. – С. 94–100.

УДК 338.12

Ю. Н. Огурцова

ФБГОУ ВО «Уральский Государственный экономический университет», Екатеринбург,
e-mail: econ04@rambler.ru

А. Е. Прокудина

ГБУ СО «Центр развития туризма Свердловской области», Екатеринбург,
e-mail: econ04@rambler.ru

ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА

Ключевые слова: медицинский туризм, лечебно-оздоровительный туризм, рекреационный потенциал, СПА индустрия, природные ресурсы.

Статья посвящена исследованию современного состояния лечебно-оздоровительного туризма и СПА-индустрии в Свердловской области. Выявляются наиболее острые проблемы в данной отрасли и предлагаются варианты решения данных проблем. Приведена характеристика природно-сырьевой базы Свердловской области для развития лечебно-оздоровительного туризма (минеральные и источники и грязевые месторождения). Также проанализирована нормативная правовая база в сфере оказания санаторно-курортных услуг и СПА услуг.

Введение

Свердловская область сегодня – один из динамично развивающихся регионов России в сфере внутреннего и въездного туризма. Это обусловлено тем, что одним из факторов, влияющих на развитие туристического и гостиничного бизнеса в Свердловской области, являются наличие удобной логистики и развитой дорожно-транспортной сети, а также достаточная платежеспособность жителей города Екатеринбурга. Сегодня в Свердловской области активно развивается сегмент санаторно-курортного лечения. В регионе работают 47 санаториев и около 30 баз отдыха [1]. Спрос на лечебный и оздоровительный туризм увеличивается с каждым годом.

Актуальность исследования определяется недостаточной изученностью проблем развития лечебно-оздоровительной индустрии, отсутствием единых стандартов в данной отрасли. Стоит отметить, что на сегодняшний день, в работах экспертов в области оздоровительного туризма, нет единства в определении термина «медицинский туризм», «СПА – туризм», «лечебный туризм» или «оздоровительный туризм». Несмотря на интерес к проблематике, тем не менее, многие вопросы остаются нерешенными. К ним, в частности, относится вопрос о недостаточно разработанной нормативной правовой базе, вопросы, связанные с профессиональными стандартами в отрасли,

отсутствие единства формулировок в понятийном аппарате.

Цель исследования – оценка природного потенциала региона для развития лечебно-оздоровительного туризма в Свердловской области.

Материал и методы исследования

Методической базой исследования являются такие общенаучные методы, как анализ, синтез, методы индукции и дедукции, сравнение, а также системный подход, позволяющий провести комплексное исследование состояния ресурсной базы рекреационно-оздоровительного потенциала Свердловской области.

Информационной базой исследования послужили материалы отчетности Департамента по недропользованию по Уральскому федеральному округу (Уралнедра), статистические сборники по туризму в Свердловской области, нормативные правовые документы в сфере санаторно-курортного дела РФ.

Результаты исследования и их обсуждение

В Уральском регионе к сектору оздоровительного туризма можно отнести санаторно-курортные учреждения, прежде всего санатории и пансионаты с лечением, а также курортные бальнео- и грязелечебницы. Отели и другие места для временного размещения, имеющие

в своем распоряжении СПА, а также отдельные заведения, которые относятся к сфере торгово-бытового обслуживания населения (в частности, СПА-центры, салоны красоты) следует отнести к сектору развлекательно-оздоровительного велнес-туризма. Большинство санаториев области расположены вблизи минеральных источников.

На территории Свердловской области по условиям формирования и стратиграфической подчиненности выделяются следующие основные группы минеральных вод: это минеральные воды Большеуральского бассейна (Западно-Уральского бассейна подземных вод и Уральского бассейна жильно-блоковых вод), а так же минеральные воды Западно-Сибирского (Тобольского) артезианского бассейна. Особым спросом пользуются содовые воды малой минерализации. В меловых отложениях разведано Обуховское месторождение минеральных вод (д. Обухово Камышловского района Свердловской области), пользующееся большой известностью и популярностью не только у жителей Свердловской области, но и Уральского региона. По состоянию на 01.01.2018 г. на территории Свердловской области для бальнеолечения, питьевого лечебного и лечебно-столового использования разведано 24 месторождений (участков) минеральных вод, запасы по которым в количестве 5,952 тыс. м³/сут (в т. ч. 3,947 тыс. м³/сут для промышленного освоения) прошли государственную геологическую экспертизу [2].

Месторождения минеральных подземных вод разведаны в 10 админи-

стративных районах области. Наибольшее количество объектов 8 – в Камышловском районе, 4 – в Талицком, по 3 – в Красноуфимском и Нижнесергинском районах, 2 – в Пышминском районе, и по одному в Верхнесалдинском, Режевском, Серовском, Туринском районах и в г. Тавда.

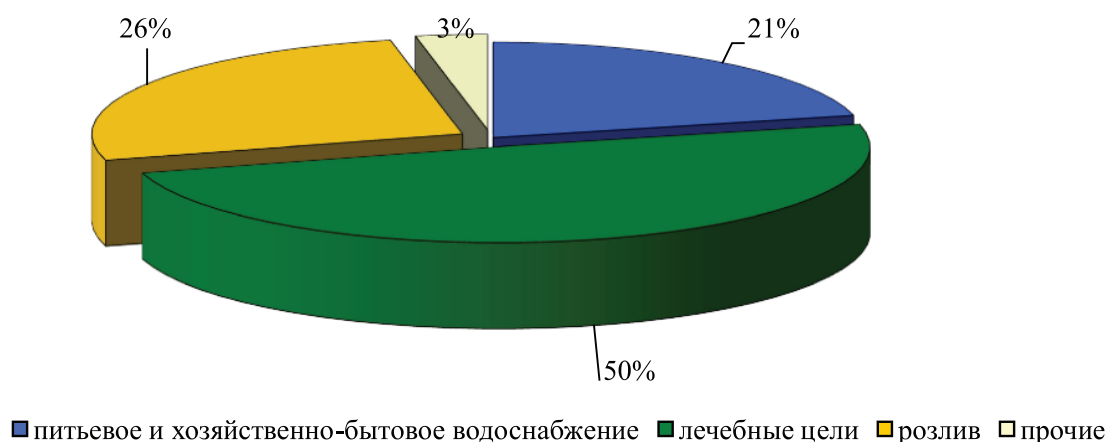
В эксплуатации находятся 11 месторождений (участков), на которых извлечено для использования 0,673 тыс. м³/сут. Вся минеральная вода в Свердловской области отбирается на водозаборах, расположенных на участках с оцененными запасами подземных вод (степень освоения запасов составляет 11,3 %) (рисунок).

Наибольшим спросом на территории области пользуются слабоминерализованные (с минерализацией до 2 г/л) хлоридно-гидрокарбонатные натриевые воды Обуховского и близкого к ним Крымского типов.

Лицензии на добычу минеральных подземных вод оформлены для 16 водозаборов. На трех месторождениях ежегодно осуществляется самоизлив подземных вод (Сосьвинское, Тавдинское и Туринское месторождения) [2].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

– минеральные термальные воды (до 42 °С) широко распространены и ресурсы их не ограничены, но локализованы на востоке области (восточнее линии Тугулым – Туринск), на глубине более 1000 м. Их добыча и использование осложнены наличием попутного опасного газа и высокой минерализацией (сложности утилизации-сброса);



Использование минеральных подземных вод по целевому назначению на территории Свердловской области в 2018 г. [2]

– минеральные хлоридно-натриевые воды распространены повсеместно восточнее линии Камышлов – Ирбит – Серов. Ресурсы их не ограничены. На их основе можно организовывать различного рода оздоровительные центры, но они не обладают повышенной температурой или выраженным бальнеологическим эффектом.

Наибольшую ценность на территории являются углекислые и содовые воды, ресурсы которых ограничены и месторасположение ограничено. На настоящий момент они локализованы только в районе Обухово (Камышловского ГО).

На территории области выявлено 211 озерных месторождений сапропеля, общие ресурсы которых составляют 305,7 млн т. Запасы сапропеля разведаны на 25 озерных месторождениях в количестве 80,7 млн т. Вместе с тем, государственной геологической экспертизы эти запасы не проходили. Требуется их геологическое изучение и утверждение в установленном порядке. Также установлены ресурсы погребенного сапропеля в количестве 87 млн т под торфяной залежью 141 торфяного месторождения [2]. Использование сапропеля на территории Свердловской области на данный момент ограничивается небольшой добычей на озере Молтаево для бальнеологических нужд санатория «Самоцвет» (МО Алапаевское). Сегодня лицензию на эксплуатацию месторождений лечебных грязей на территории Свердловской области имеют 6 предприятий, среди них 5 санаторно-курортных предприятий региона (табл. 1).

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что СПА индустрия Свердловской области будет развиваться в курортных районах, расположенных на севере и юго-западе области, поскольку для хорошего СПА нужна большая территория и близость к минеральным источникам. При этом в зоне Тавдинского и Туринского месторождения, могут развиваться самостоятельные проекты (термальные комплексы), вокруг которых будут строиться гостиницы, как вспомогательные единицы. Термальный комплекс может стать самостоятельным привлекательным элементом, повышающим популярность направления в любой сезон. Один из таких термальных комплексов на территории области – термальный комплекс «Акварель», расположенный в Туринске, имеет пропускную способность до 350 человек в день.

В табл. 2 составлен перечень наиболее развитых оздоровительных объектов и санаторно-курортных предприятий Свердловской области относительно города Екатеринбурга.

На основании данных табл. 2, оценивая удаленность оздоровительных объектов от города Екатеринбурга, можно сделать вывод, что основные расположены в удаленности 50-100 км от столицы региона и совсем немного объектов на севере Свердловской области. Нам видится наиболее перспективное развитие оздоровительной индустрии в Свердловской области в основном в курортных зонах вблизи минеральных источников и горнолыжных курортов.

Таблица 1

Перечень эксплуатируемых месторождений лечебных грязей на территории Свердловской области по состоянию на 01.01.2018 г. [2]

№ п/п	Водопользователь	Объект
1	ЗАО «Триумф»	оз. Молтаево
2	ООО НПФ «АБИЦЕЯ»	оз. Шитовское
3	ГУП СО «Санаторий Курьи»	оз. Куртугуз в 1 км ЮВ д. Мелёхина
4	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Курорт “Уральская здравница”»	оз. Куртугуз (участок 0,1 км ²) в 12 км СЗ г. Богданович, в 5 км СВ с. Кунарское
5	ООО «Уралтрансгаз»	оз. Глухое
6	ГАУЗ СО «ЦВМР “Санаторий Руш”»	Горбуновский торфяник

Таблица 2

Перечень объектов СПА-объектов и санаторно-курортных предприятий Свердловской области относительно удаленности от города Екатеринбурга

Северо-Запад	Север	Северо-Восток
ГЛК «Гора Белая», п. Уралец; санаторий «Леневка», Нижний Тагил; «Санаторий Руш», Нижний Тагил	«Турмалин», Верхняя Салда	Термальный комплекс «Акварель», Туринск Санаторий «Самоцвет», п. Самоцвет, «Баден-Баден», Реж
Запад	Екатеринбург	Восток
«Зеленый Мыс», Первоуральск	Клубный дом «Тихвин»; ECOSPA, БЦ «Высоцкий», Hyatt Regency Ekaterinburg, Ramada Yekaterinburg Hotel & SPA	SPA отель Раздолье, с. Косулино, Санаторий «Обуховский», с. Обухово
Юго-Запад	Юг	Юго-Восток
Санаторий «Нижние Серги», Нижнее Серги	«Гранатовая Бухта», Верхняя Сысерть	«У Трех пещер», Каменск-Уральский

Примечание. Составлено автором.

Выводы или заключение

К проблемам развития лечебно-оздоровительного туризма в регионе можно отнести следующие:

- 1) отсутствие достоверной и полноценной информации;
- 2) отсутствие квалифицированных специалистов;
- 3) неполноценное развитие малого и среднего бизнеса;
- 4) недостаточные меры поддержки государства;
- 5) несовершенство законодательной базы;
- 6) отсутствие стандартов в отрасли, и как следствие путаница в понятиях СПА-центрах, фитнес-центрах, салонах красоты и т. д.

Для решения вышеозначенных проблем необходимо разработать:

- 1) современную Концепцию развития курортного дела в Российской Федерации с использованием программно-целевого способа решения проблем санаторно-курортного комплекса;
- 2) методологию регулирования санаторно-курортного комплекса в России путем создания специальной структуры (при Минздраве России или межведомственной), организующей деятельность

всего курортного комплекса России и осуществляющей руководство в области курортного дела [3];

- 3) актуальную и достаточную нормативную правовую и методическую базу в санаторно-курортной сфере деятельности;

- 4) условия взаимодействия региональных властей с частными инвесторами для привлечения средств на развитие объектов санаторно-курортной отрасли и лечебно-оздоровительного туризма в Свердловской области;

- 5) профессиональные стандарты с дальнейшим обучением СПА персонала.

В перспективах развитие оздоровительной индустрии в Свердловской области – в основном в курортных зонах вблизи минеральных источников и горнолыжных курортов. Если говорить об узком сегменте СПА отелей, то они только начинают появляться на Российском рынке. Большая часть из них – это бывшие санатории либо загородные отели. В ближайшей перспективе для Свердловской области характерно формирование медицинских СПА на базе крупных специализированных клиник, санаторно-курортных предприятий и освоение новых территорий

для лечебно-оздоровительных объектов в северном направлении. Также следует отметить, что Свердловская область имеет значительный потенциал развития туристического и гостиничного бизнеса, но отсутствие современных методов менеджмен-

та в гостиничном секторе выступает сдерживающим фактором в полноценном развитии гостиничной и санаторно-курортной отрасли региона, снижая конкурентоспособность Свердловской области на рынке лечебно-оздоровительного туризма.

Библиографический список

1. Продвижение туристских ресурсов территории: учеб.пособие / Е.В. Курилова, Ю.Н. Огурцова, Е.А. Ивлиева, Н.А. Жабреева; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон.ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. – 76 с.
2. Отчеты Департамента по недропользованию по Уральскому федеральному пользованию (Уралнедра) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uralnedra.ur.ru>, дата обращения 25.01.2019 г.
3. Оборин М.С., Нагоева Т.А. Социально-экономическая оценка лечебно-оздоровительного туризма в Уральском экономическом районе // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. – 2015. – Т. 14, № 2. – С. 60–75.
4. Закон Российской Федерации от 23 февраля 1995 № 26-ФЗ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Гарант, в локальной сети вуза.
5. Hadzik A., Klisinski Ya. Specification and management of health services in health resorts [Text] Vesnik of Yanka Kupala State University of Grodno // Series 5. Economics. Sociology. Biology. – 2012. – № 2 (131).

УДК 338.4(571.15)

Т. В. ПетроваРоссийский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
санаторий «Алтайский замок», e-mail: altzamok@gmail.com**ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ КОНЦЕПТ РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ
НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Ключевые слова: рекреационные услуги, рыночная специфика рекреационных услуг, рекреационные ресурсы, рекреационный потенциал территории.

Целью настоящего исследования явилось развитие теоретического концепта, дающих понимание рыночной специфики рекреационных услуг, связанных с охраной здоровья, поддержкой работоспособности человека, использованием его свободного времени на досуг и отдых, физическое и культурное развитие. Методологическую основу исследования составили положения маркетинга услуг, маркетинга территорий, методология государственного статистического наблюдения в сфере платных услуг населению в разрезе видовой экономической специализации предприятий, принцип причинно-следственной связи экономических явлений и процессов, метод кластеризации региональных ресурсов по рекреационным «точкам роста». В качестве рыночных особенностей рекреационных услуг в статье обоснованы: государственный контроль качества рекреационных услуг, обусловленный требованиями охраны здоровья и безопасности жизни потребителей; неравномерность развития в территориальном аспекте, обусловленная пространственным размещением рекреационных ресурсов; подверженность территориальной и функциональной кластеризации в рекреационных «точках роста»; интерактивный характер коммуникаций в процессе оказания рекреационных услуг, оперативная оценка ее качества и реализация мер по его повышению; невозможность строгого статистического разделения рекреационных услуг из-за видового взаимопроникновения.

Введение

Необходимость применения маркетинга в сфере оздоровительного бизнеса определяется тем, что в России с каждым днём растёт популярность здорового образа жизни, следовательно, возникает потребность в создании такого вида услуг. Задача восстановления работоспособности, поддержания и укрепления здоровья людей была и остается одной из важнейших для государства.

Расширение видового состава услуг привело к формированию самостоятельного сектора – рекреационного, представленного услугами культуры, физической культуры и спорта, гостиниц и аналогичных средств размещения, туристическими и санаторно-оздоровительными услугами.

Исследование этих услуг проводилось многими авторами, обосновывающими взаимосвязь услуг с рекреационным потенциалом территории [9, 8, 3], с позиций развития в периоды кризиса [4], в контексте потребительской лояльности [5, 6], в маркетинговом аспекте [7], с точки зрения экономической кластеризации [10] и т. д.

Целью данного исследования явилось разработка теоретического концепта, дающих методические подходы к фиксации рынка рекреационных услуг в РФ, связанных с охраной здо-

ровья, поддержкой работоспособности человека, использованием его свободного времени на досуг и отдых, физическое и культурное развитие.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить групповой состав рекреационных услуг, подлежащих исследованию;
- выделить особенности рекреационных услуг, обуславливаемых практикой их развития, особенностями размещения по территории, взаимоотношениями субъектов производства и потребления, действующей методологией статистического учета;
- теоретически обосновать выделенные рыночные особенности рекреационных услуг.

Рабочая гипотеза исследования заключалась в том, что каждый вид услуг характеризуется своей функциональной спецификой, содержательная близость которой по разновидностям услуг позволяет объединить их в едином кластере. Познавание этой специфики выступает необходимым условием для их продвижения, исходящего из потребностей рынка. Отсюда обоснование специфичности рекреационных услуг важно с точки зрения изучения потребностей в них и разработки эффективных способов продвижения на целевом рынке.

Методы исследования

Методологическую основу исследования составили положения маркетинга услуг, маркетинга территорий, методология государственного статистического наблюдения в сфере платных услуг населению в разрезе видовой экономической специализации предприятий, принцип причинно-следственной связи экономических явлений и процессов, метод кластеризации региональных ресурсов по рекреационным «точкам роста».

Результаты исследования

По мнению автора А.Н. Белой рекреационная услуга – это овеществленная природно-климатическими и социально-экономическими условиями услуга, способствующая воспроизводству и продлению функциональной жизнедеятельности рабочей силы, повышению производительности труда, удовлетворению всей совокупности потребностей людей, связанных с их деятельностью в свободное время. Рекреационные услуги – услуги, связанные с проведением отдыха, восстановлением сил и здоровья людей, использованием свободного времени» [2, с. 613].

Если исходить из этого определения, приведенного в Большом экономическом словаре А.Б. Борисова, а также из действующей практики статистического наблюдения, к сектору рекреационных услуг следует отнести услуги гостиниц и аналогичных средств размещения, культуры, физической культуры и спорта, туристские и санаторно-оздоровительные услуги.

Отечественными учёными Н.С. Мироненко и И.Т. Твердохлебовым были разграничены понятия «отдых» и «рекреация». К понятию «отдых» была отнесена человеческая деятельность, не направленная на удовлетворение насущных потребностей во вне рабочее время в месте постоянного проживания, или ее отсутствие.

К понятию «рекреация» была отнесена система мероприятий, связанных с использованием свободного времени для оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной деятельности людей на специализированных территориях, находящихся вне места их постоянного проживания.

Виды времени, затраченного на восстановление сил человека, делят на: инклюзивное (в течение рабочего дня) – время простого компенсаторного восстановления человеческих сил; ежедневное время (после работы) – компенсаторно-расширенное восстановление, туры выходного дня – расширенно-компенсаторное восстановление, отпускное время – расширенное восстановление. Основываясь на представленных рекреационных видах времени, А.С. Кусков и О.В. Лыскова выделяют соответствующие им типы рекреационной деятельности: компенсаторную рекреационную деятельность, восстанавливающую затраты человеческих сил до нормального уровня, которая включает в себя инклюзивную, осуществляемую в бытовой и трудовой деятельности; ежедневную, к которой относятся: зарядка, прогулки, чтение и т.п.; еженедельную – отдых воскресного дня; расширенную рекреационную деятельность, восстанавливающую затраты человеческих сил, растроченных за предыдущий трудовой год. Таким образом, первоосновой рекреационной деятельности является время, затраченное на виды рекреационной деятельности, которые обусловлены социально-экономическими условиями, традициями общества.

Исходя из туристических потребностей, можно выделить виды туристической деятельности, функционирующими на рекреационно-туристском рынке: лечебно-оздоровительная, спортивно-оздоровительная, культурно-познавательная, научно-образовательная, посредническая, информационная, размещение, питание, транспортная, связи, торговая. Потребности в развитии, самореализации научно-образовательная: научный, конгрессный туризм, отраслевые ассоциации, образовательные заведения. Базовые туристические потребности: размещение гостиницы, пансионаты, базы отдыха, кемпинги, мотели, общежития, рестораны, кафе, столовые и др.

Общие признаки рекреационных услуг позволяют нам рассматривать их рыночную специфику как к целостному объекту, без их подразделения на отдельные виды, что позволит унифицировать рыночные особенности этих услуг.

Первая из выделяемых нами особенностей заключается в государственном

контроле качества рекреационных услуг, обусловленном требованиями охраны здоровья и безопасности жизни потребителей.

Проявление этой особенности связано с природой и целевым назначением рекреационных услуг. В отличие от многих других платных услуг населению (бытовых, жилищно-коммунальных, связи, образования, по ремонту и изготовлению изделий и т. д.) рекреационные услуги призваны обеспечивать восстановление сил и здоровья человека, организацию его отдыха и проведение досуга.

Из этого следует, что наряду с общими для всех платных услуг государственными регуляторами, используемыми органами и структурами исполнительной власти (лицензии, патенты, налоги, акцизы, сборы и т. п.), организация и качество обслуживания в сфере рекреации контролируется специально создаваемыми институтами. Их функционалом является мониторинг и предотвращение потенциальных угроз жизни и здоровью потребителей, разработка нормативно-правовой документации, регулирующей деятельность хозяйствующих субъектов в сфере рекреационных услуг (стандартов обслуживания, норм, регламентов, нормативов, правил и т. д.), и строгий контроль ее соблюдения.

Доказательством наличия особого государственного контроля предприятий сферы рекреационных услуг являются предприятия туристического сектора, в отношении которых создана система страхования, защищающая потребителей от действий недобросовестных туристических организаций.

Кроме того, именно в сфере рекреационных услуг реализуются многочисленные и разнообразные целевые программы, связанные с поддержкой (восстановлением) благоприятной экологической среды обитания человека, комфортных условий для его жизнедеятельности. Известно, что выполнение целевых программ финансируется из средств бюджетов соответствующих уровней, а следовательно, необходимость государственного контроля целевого расходования средств не нуждается, на наш взгляд, в аргументации.

Второй выделяемой особенностью рекреационных услуг определена неравномерность их развития в территориаль-

ном аспекте, обусловленная пространственным размещением рекреационных ресурсов.

Рекреационные ресурсы принято подразделять на следующие составляющие:

- природные комплексы (ландшафт, литогенная основа, климатические и метеорологические условия, растительность, водоемы, интенсивность солнечной радиации и проч.);

- культурно-исторические ресурсы (исторически населенные места, памятники ландшафтной архитектуры, монастырские комплексы, музеи-заповедники и проч.);

- социально-экономические ресурсы (инженерная инфраструктура, элементы благоустройства, спортивные сооружения, культурно-развлекательные учреждения и проч.) [9, с. 322–324].

Из-за различия природных зон, исторических особенностей расселения населения, степени развитости инфраструктуры объектов рекреационные ресурсы и, соответственно, рекреационный потенциал, по определению, не могут быть равными в каждом регионе страны. Связано это с тем, что физическое перемещение рекреационных ресурсов в пространстве для выравнивания региональной дифференциации невозможно в силу их абсолютной нетранспортабельности в природной и культурно-исторической компонентах.

Из этого можно выделить следующую рыночную особенность рекреационных услуг, связанную с пространственным фактором – подверженность территориальной и функциональной кластеризации в рекреационных «точках роста».

В территориальном аспекте кластеризации имущественные комплексы предприятий и организаций в сфере рекреационных услуг концентрируются на территориях, располагающих соответствующим рекреационным потенциалом:

- в культурно-исторической компоненте потенциала – в близости к памятникам истории и культуры, исторической ценности, объектам религиозных культов и другим достопримечательным местам территории;

- в природной компоненте потенциала – в природных зонах благоприятного воздействия на здоровье человека, в том числе со статусом курорта, или в зонах

с развитой инфраструктурой для физической культуры и спорта, экологического туризма.

Некоторым исключением из общего правила выступает гостиничный сектор рекреационных услуг, инфраструктурные объекты которого развиваются как в административных границах населенных пунктов (гостиницы), так и за их пределами (мотели, кемпинги, базы отдыха, детские оздоровительные лагеря и т. п.).

Объективной предпосылкой для территориальной кластеризации рекреационных услуг выступает наличие рекреационного потенциала территории. Многокомпонентность потенциала для исследователей является основанием выделения признаков его формирования.

К примеру, по Фатневой Е.А., для туристских услуг таковыми признаками предлагается считать пространственные, экономические, социальные, функциональные, институциональные, инфраструктурные [10, с. 262–263].

В свою очередь, в функциональном аспекте кластеризация рекреационных услуг обуславливается экономической специализацией предприятий организаций, размещенных на рекреационно-привлекательной территории [3, 4, 5, 6, 7 и др.].

Важным моментом для понимания функционального аспекта кластеризации является дальнейшая, послевидовая декомпозиция рекреационных услуг, наглядно иллюстрируемая на примере туристских услуг, подразделяемых по целям туризма: коммерческо-деловой, фестиваль, культурно-исторический, маршрутный, конный, рыболовно-охотничий, паломнический, этнографический, археологический, развлекательный, спортивно-экстремальный, экологический и агротуризм, туризм «выходного дня» [8, с. 112–113].

Еще одним моментом, имеющим принципиальное значение для понимания функциональной кластеризации рекреационных услуг является сосредоточение предприятий и организаций в рекреационных «точках роста». В качестве примера можно привести исторически сложившиеся санаторно-курортные комплексы в регионах с соответствующим рекреационным потенциалом: Ставропольском крае (курортная зона Кавказских Минеральных Вод); Алтайском крае (курортная зона «Белокуриха»);

Краснодарском крае и Республике Крым (курортные и санаторные зоны побережья Азовского и Черного морей) и др.

Кластерная концентрация предприятий и организаций в рекреационных «точках роста» повышает инвестиционную привлекательность регионов, увеличивает вклад субъектов в формирование бюджетов регионального и местного (муниципального) уровней, создание рабочих мест для населения, а в целом – активизирует развитие региональной экономики.

Следующий элемент – это сущность и конкурентные преимущества регионального продукта. Так, Алтайский край отличается уникальными природными объектами, такими как Телецкое озеро, Катунский заповедник, Алтайские пещеры, привлекающими фанатов экотуризма. Для желающих провести досуг в комфортабельных условиях и оздоровиться создана система рекреационных учреждений (Белокуриха). Для любителей историко-культурных достопримечательностей регион предлагает путешествие по местам, связанным с известными уроженцами края, а также посвященные им мероприятия (Всероссийский фестиваль «Шукшинские дни на Алтае», Всероссийский фестиваль народного творчества им. М. Евдокимова «Земляки», Рождественские чтения).

Конкурентные преимущества региона также связаны с товарами, заслужившими признание потребителей далеко за его пределами, в том числе сырами, медом, продукцией фирмы «Эвалар». Качество продукции подтверждается ростом темпов её экспорта в более чем 12 стран мира.

По предварительным данным в 2017 году число туристических предприятий в Алтайском крае превышало 980 единиц, из которых

- 730 единиц – это коллективные средства размещения, детские оздоровительные лагеря и сельские «зеленые» дома;

- более 220 туристических фирм, из них 46 в статусе туроператора.

Отдых туристов в регионе в 2017 году обеспечивали:

- 280 коллективных средств размещения общего назначения (гостиницы, отели, мотели, hostels и т. д.);

- 42 санаторно-курортных учреждения;

- 180 сельских «зеленых» домов;

- 167 турбаз и организаций отдыха.

Показатели, характеризующие развитие инфраструктуры рекреационных услуг в экономике Алтайского края за 10-летний период (2007–2017 гг.)

Наименование показателей, единицы измерения	2007 г.	2017 г.	2017 г. к 2007 г.:	
			±	%
Количество муниципальных образований, имеющих предприятия, оказывающие рекреационные услуги, ед.	26	63	37	242,31
Удельный вес муниципальных образований, развивающих рекреационные услуги, в общем количестве муниципальных образований края, %	37,14	90,00	52,86	–
Количество предприятий, оказывающих рекреационные услуги населению, ед. – всего	180	980	800	544,5
из них:				
санаторно-курортные организации	35	42	7	120
предприятия экологического туризма (сельские «зеленые» дома)	16	180	164	в 11,25 руб.
туристические базы, предприятия организации досуга и отдыха	70	167	97	238,6
Общее число мест размещения, тыс. ед.	27,8	50,8	23	182,8
Численность посетивших край туристов и экскурсантов, млн человек	0,5	2,15	1,65	430,00

Примечание. По материалам выборочного обследования, проведенное автором.

В целом в 2017 году количество мест единовременного размещения в коллективных туристско-рекреационных и санаторно-оздоровительных, а также детских оздоровительных учреждениях составляло порядка 51 тысячи, в том числе круглогодичных – 19,7 тысяч. По экспертной оценке туристический поток составил более 2150 тыс. человек.

Таким образом, по сравнению с 2007 годом количество туристских предприятий в Алтайском крае увеличилось в 1,7 раза, а число мест размещения туристов возросло почти в 1,5 раза. Если в 2007 году в крае услуги размещения туристов оказывали порядка 385 предприятий на территории 26 муниципальных образований региона, то к 2017 году численность средств размещения увеличилась практически в 1,7 раза и составила 667 единиц. При этом постоянно растет число круглогодичных мест размещения.

За период 2007–2017 гг. в 1,5 раз увеличилась численность сельских «зеленых» домов (в 2007 году в регионе действовало 120 сельских «зеленых» домов), а также турбаз и организаций отдыха (в 2007 году было 108), санаторно-курортных учреждений – в 1,2 раза (в 2007 году – 35 учреждений).

Количество туристов, приезжающих в Алтайский край, ежегодно возрастает. Если в 2005 году турпоток в регионе составил 0,5 млн человек, то к 2017 году данный показатель увеличился более чем в 4 раза [11].

Развитие инфраструктуры рекреационных услуг в экономике Алтайского

края за 10-летний период демонстрирует реальный рост по всем направлениям. И это положительная тенденция. Однако, надо понимать, что исследовательская база 2007 г. была совершенно низкой, поэтому результаты в целом, достаточно позитивны.

Еще одной рыночной особенностью рекреационных услуг, на наш взгляд, требующей пояснений, является интерактивный характер коммуникаций в процессе оказания рекреационной услуги, оперативная оценка ее качества и реализация мер по его повышению.

Интерактивный характер услуги можно пояснить в терминологии интерактивного маркетинга, «...который проводят сервисные организации, пришедшие к выводу, что качество предоставленной услуги в значительной мере зависит от качества взаимоотношений между продавцом услуги и клиентом. Клиент рассматривает качество услуги с двух сторон: во-первых, с технической точки зрения; во-вторых, что тоже имеет принципиальное значение, с точки зрения функционального качества услуги» [1, с. 348].

Главными маркетинговыми задачами, раскрывающими специфику маркетинга услуг, определяются:

– создание услуги, имеющей преимущественное отличие от аналогичной услуги конкурентов, т.е. дифференциация услуг с обеспечением их новизны, более низких цен, лучших условий предоставления;

– поддержание высокого качества услуги;

– обеспечение максимально хорошего производительного уровня при оказании услуг без снижения их качества [1, с. 352].

Отличие рекреационных услуг в контексте приведенных задач заключается в непосредственном участии потребителя в «производстве» рекреационной услуги и незамедлительной оценке ее качества. Результаты этой оценки для «производителя» услуги в случае потребительской неудовлетворенности качеством выступают основанием для реализации таких же незамедлительных мер по повышению качества и устранению причин неудовлетворенности потребителя.

Из этого следует, что без интерактивных коммуникаций между потребителем и производителем рекреационной услуги невозможно не только изменить ее качество, но даже выявить необходимость его повышения [12].

Объективной предпосылкой для проявления рассматриваемой рыночной особенности рекреационной услуги по сравнению с другими платными услугами населению, также является более протяженный период ее получения, задаваемых, например, длительностью санаторно-курортного лечения, туристических поездок и т. д. Поэтому для улучшения качества рекреа-

ционной услуги ее производитель имеет более широкие возможности во времени.

И в завершении, рыночной особенностью рекреационных услуг в концепте познания их специфики мы определяем невозможность их строгого статистического разделения из-за видового взаимопроникновения.

Условность видового разделения услуг можно доказать на следующих примерах. Туристские услуги связаны с размещением туристов, а следовательно, с услугами гостиниц и аналогичных средств размещения; санаторно-оздоровительные услуги сопровождаются предоставлением услуг культуры (в рамках культурно-развлекательной программы санатория), физической культуры и спорта (в рамках оздоровительных мероприятий).

Выводы и заключение

Рассмотренные в данной статье рыночные особенности рекреационных услуг не претендуют на завершенность их представления. Выделение особенностей производилось в контексте обоснования специфичности продвижения, определяемой их природой и содержанием, идентифицирующей отличия рекреационных услуг от других видов платных услуг, оказываемых населению.

Библиографический список

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО, 2007. – 816 с.
2. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
3. Лайко, М.Ю. Развитие туристических ресурсов Крыма в составе Российской Федерации / М.Ю. Лайко, Л.А. Попов, С.С. Скобкин, Д.А. Козлов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2015. – № 4(82). – С. 74–83.
4. Лайко, М.Ю. Специфика адаптационной стратегии гостиничных предприятий в периоды кризиса / М.Ю. Лайко, Е.Л. Ильина, А.А. Черкасова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2015. – № 2(56). – С. 44–48.
5. Лысенко, В.В. Оценка потребительских предпочтений в сфере туристских услуг как основа разработки комплекса маркетинга территории // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 1(49). – С. 430–436.
6. Макринова, Е.И. Управление лояльностью клиентов организаций, предоставляющих туристские услуги на основе концепции CRM / Е.И. Макринова, В.В. Лысенко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3(51). – С. 105–111.
7. Макринова, Е.И. Управление развитием сферы туристских услуг на основе концепции маркетинга: региональный аспект / Е.И. Макринова, Т.Ю. Иваницкая // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 3–4. – С. 795–799.
8. Мещерякова, Л.А. Перспективы и проблемы развития рекреационных услуг в Ставропольском крае и регионе КМВ / Л.А. Мещерякова, Т.В. Измайлова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 1(53). – С. 110–124.
9. Фатнева, Е.А. Формирование региональных туристских кластеров: критерии и требования // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 3(55). – С. 257–264.
10. Фатнева, Е.А. Модель регионального туристского кластера и комплексная оценка туристско-рекреационного потенциала Белгородской области // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2014. – № 3(51). – С. 321–328.
11. Информационно-аналитический портал Doc22.ru <http://www.doc22.ru/information/2009-07-15-05-06-1...>
12. Петрова, Т.В. Инновационный инструмент продвижения новых продуктов на рынке рекреационных услуг: монография. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2018. – 198 с. – 11,5 п.л.

УДК 338.22

*Д. Г. Родионов, А. В. Кошман*ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»,
Санкт-Петербург, e-mail: rodion_dm@mail.ru*А. Б. Моттаева*Национальный исследовательский Московский государственный строительный
университет, Москва, e-mail: mottaevanb@mgsu.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА НА СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА

Ключевые слова: инновационная активность, стоимость бизнеса, хозяйствующие субъекты, сравнительный подход, доходный подход.

В статье рассмотрены сущность и влияние инновационной деятельности на стоимость компании. Проанализированы основные подходы к оценке стоимости бизнеса в соответствии с действующими федеральными стандартами оценки, их преимущества и недостатки; структура общей информации, необходимой для оценки влияния инновационной активности хозяйствующего субъекта нефтегазового комплекса на стоимость бизнеса. Проанализирована модификация метода дисконтирования для оценки стоимости инновационного потенциала компании, при котором производится оценка стоимости ее инновационного потенциала (СИП), понимаемого как стоимость возможностей компании получить доход от использования нематериальных активов и результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые не используются в производстве на момент оценки. Предложена авторская модификация метода дисконтирования для оценки влияния инновационной активности на стоимость компании, при использовании которого оценка стоимости бизнеса производится не с целью продажи или залога, а с целью определения эффекта и эффективности инновационной активности компании, которые понимаются в традиционном смысле. Приведены основные этапы расчета оценки стоимости компании. По мнению авторов, инновационная активность является характеристикой инновационной деятельности, определяемой ее интенсивностью и определяющей степень использования инновационного потенциала предприятия, сложившегося на момент оценки.

Введение

Инновационная активность хозяйствующих субъектов на сегодняшний день является основой формирования инновационной экономики регионов и страны в целом. Вместе с тем, инновационная активность и масштабы инновационной деятельности организаций в наибольшей степени определяют эффективность их деятельности, обеспечивая конкурентоспособность и высокие темпы развития. Во многом именно инновации являются основой для расширенного воспроизводства основных фондов и модернизации производства, выхода продукции компании на новые рынки. Таким образом, на современном этапе развития экономики как на микро-, так и на макро- уровне интенсификация инновационной деятельности выступает ключевым фактором повышения ее эффективности [1].

Выбор вида инновационной деятельности обусловлен огромным количеством факторов: как конкретной ситуацией, характером инновационной деятельности, так и ее соответствием профилю, ресурс-

ному, научно-техническому и финансовому потенциалу организации, требованиям рынка, стадиям жизненного цикла продукции и организации, уровню развития технологий. Под инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта понимается в наиболее общем виде все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или опосредованно ведут к реализации инноваций [2].

Цель исследования

При этом в контексте реализации инновационной активности организации заслуживает особого внимания целый ряд вопросов, как в сфере выявления эффективных направлений и форм инновационной деятельности, разработки и осуществления инновационной политики организации, так и совершенствования методических подходов к разработке и оценке эффективности инновационных проектов, а также влияния инновационной активности хозяйствующего субъекта на стоимость бизнеса.

Материал и методы исследования

Инновационная активность хозяйствующих субъектов влияет на стоимость бизнеса, поскольку:

- способствует выводу на рынок новых товаров и услуг, что может обеспечивать рост дохода компании;
- создает условия для использования в производственных процессах новых технологий, высокопроизводительного оборудования, современных видов сырья и материалов и, следовательно, – для снижения затрат;
- обеспечивает относительное снижение постоянных издержек за счет внедрения организационно-управленческих инноваций;
- увеличивает длительность жизненного цикла компании на стадии роста

и стабилизации, что обеспечивает ее устойчивое развитие и длительный период генерации дохода.

Как правило, оценка стоимости бизнеса, позволяющая определить экономическую ценность бизнеса и стимулировать инвестиционные решения, производится с точки зрения приведенной стоимости и потенциала, которым обладает компания, а не только текущих доходов. При этом используются объективные показатели, которые рассматривают все аспекты бизнеса, такие как анализ структуры капитала и прогнозных доходов, рыночной стоимости активов, а также управления компанией.

Состав общей информации, необходимой для проведения оценки, представлен в таблице.

Структура общей информации, необходимой для оценки влияния инновационной активности хозяйствующего субъекта нефтегазового комплекса на стоимость бизнеса

Характеристика деятельности организации, ведущей бизнес, в соответствии с предполагаемым использованием результатов оценки	Информация об объекте оценки
Информацию о создании и развитии бизнеса, условиях функционирования организации, ведущей бизнес	Информация о структуре уставного (складочного) капитала, паевого фонда организации, ведущей бизнес
Информация о выпускаемой продукции (товарах) и (или) выполняемых работах, оказываемых услугах, информацию о результатах производственно-хозяйственной деятельности за репрезентативный период ¹	Информация о структуре распределения уставного (складочного) капитала, паевого фонда организации, ведущей бизнес, на дату оценки между акционерами, владеющими более пяти процентов акций, членами кооператива или участниками общества с ограниченной ответственностью, товарищами хозяйственного товарищества, участниками хозяйственного партнерства
Финансовая информация, включая годовую и промежуточную (в случае необходимости) финансовую (бухгалтерскую) отчетность организации, ведущей бизнес, информацию о результатах финансово-хозяйственной деятельности за репрезентативный период	Информация о правах, предусмотренных учредительными документами организации, ведущей бизнес, в отношении владельцев обыкновенных и привилегированных акций, паев в паевом фонде производственного кооператива, долей в уставном (складочном) капитале
Прогнозные данные, включая бюджеты, бизнес-планы и иные внутренние документы организации, ведущей бизнес, устанавливающие прогнозные величины основных показателей, влияющих на стоимость объекта оценки	Информация о распределении прибыли организации, ведущей бизнес, в частности, при оценке стоимости акций – о дивидендной истории (дивидендных выплатах) организации за репрезентативный период, при оценке долей в уставном (складочном) капитале – о размере части прибыли организации, распределяемой между участниками организации
	Сведения о наличии и условиях корпоративного договора, в случае если такой договор определяет объем правомочий участника акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, отличный от объема правомочий, присущих его доле согласно законодательству
Информация о состоянии и перспективах развития отрасли, в которой функционирует организация, ведущая бизнес, в том числе информацию о положении организации, ведущей бизнес, в отрасли и другие рыночные данные, используемые в последующих расчетах для установления стоимости объекта оценки	

С о с т а в л е н о авторами по: [ФСО №8].

¹ Репрезентативный период – это период, на основе анализа которого возможно сделать вывод о наиболее вероятном характере будущих показателей деятельности организации.

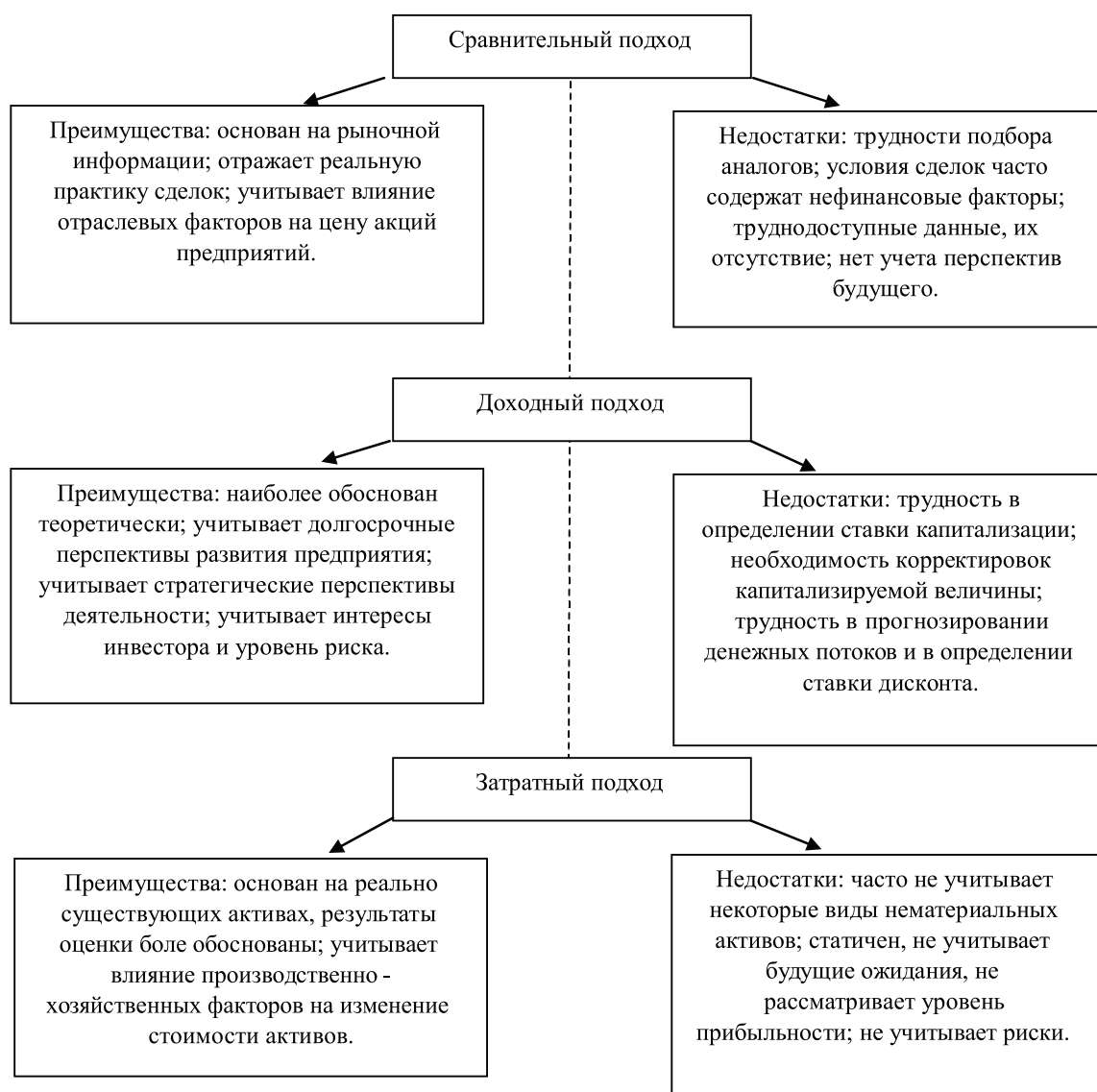
В основе методологии оценки влияния инновационной активности компании лежит федеральный стандарт оценки «Оценка бизнеса (ФСО № 8)». В соответствии с данным стандартом для оценки компании используются три подхода – сравнительный, доходный и затратный [3, 4]. При этом каждый из методов, как отмечается, имеет свои преимущества и недостатки, представленные на рисунке [5].

Сравнительный подход базируется на принципе замещения, в соответствии с которым стоимость оцениваемой компании не может превышать сумму, за которую может быть приобретен аналогич-

ный объект. В рамках данного подхода используются два метода:

– метод сделок, предполагающий сбор и обработку информации о сделках по купле и продаже объектов, аналогичных оцениваемому;

– метод рынка капитала, использование которого требует расчета мультипликаторов. На практике используются четыре группы мультипликаторов (цена(капитализация)/прибыль (денежный поток); цена(капитализация)/выплаты по дивидендам; цена (капитализация)/выручка от реализации (физический объем производства); цена (капитализация)/балансовая стоимость активов.



Преимущества и недостатки различных подходов к оценке бизнеса

Ограниченность возможности применения сравнительного метода в контексте настоящего исследования определена тем, что инновационные решения высокой степени готовности являются одним из сильнейших конкурентных преимуществ и составляют предмет коммерческой тайны, поэтому не приходится рассчитывать на доступность информации об аналогичных объектах. Доступным представляется путь сопоставления выданных патентов и их правообладателей с данными о продаже компаний: «патенты позволяют выявить тенденции технологического развития, планы конкурентов по разработке новой продукции и совершенствованию существующей... Цитирование патентных заявок нередко служит индикатором инкрементных инноваций...» [6]. Однако данные о выданных патентах, как правило, являются лишь внешним и частным проявлением инновационной активности компании, а установление соответствия между выданными патентами и продажами компаниями нефтегазового комплекса, предпринятое автором настоящего исследования по открытым данным интернет-ресурсов, не позволило получить пары сопоставимых объектов. Поэтому, вследствие ограниченности возможностей выявления пар сопоставимых объектов, а также достоверной информации о продажах сопоставимых объектов, сравнительный подход не может быть использован для оценки влияния инновационной активности на стоимости бизнеса.

Доходный подход основывается на принципе ожидания, в соответствии с которым поведение типичного инвестора обусловлено ожиданием получения доходов в будущем, включая доходы от увеличения стоимости компании в будущем. В зависимости от допущений, ограничений и доступной информации в рамках доходного подхода используются методы капитализации и дисконтирования.

Модификация метода дисконтирования для оценки стоимости инновационного потенциала компании, что близко к цели настоящего исследования, предложена Т.А. Федоровой [7, 8]. Ею оценивалась не непосредственно влияние инновационной активности на стои-

мость компании, но стоимость ее инновационного потенциала (СИП), понимаемого как стоимость возможностей компании получить доход от использования нематериальных активов и результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, которые не используются в производстве на момент оценки:

$$\text{СИП} = \sum_{j=1}^n \text{CPO}_j + \sum_{l=1}^q \sum_{k=1}^g w_{kl} \text{CPO}_{kl}, \quad (1)$$

$$k = (\overline{1; g}); \quad l = (\overline{1; q}),$$

где CPO_j – стоимость реального опциона на разработанный продукт j ; n – количество разработанных продуктов для неконкурирующих проектов; CPO_{kl} – стоимость реального опциона на разработанный продукт k в случае конкурирующих проектов вследствие бюджетных ограничений в конкурентной группе l ; q – число бюджетов, за которые конкурируют проекты (число конкурентных групп проектов); g – количество конкурирующих проектов в одной конкурентной группе; w_{kl} – весовой коэффициент, учитывающий вероятность выбора проекта k в конкурентной группе l .

Для расчета стоимости реального опциона использована модель Блэка-Шоуза цены опциона на покупку акций:

$$\text{CPO} = S \cdot N(D1) - K \cdot e^{-rT} \cdot N(D2), \quad (2)$$

где S – текущая цена акций; K – цена исполнения опциона; $N(D1)$, $N(D2)$ – стандартная функция нормального распределения:

$$D1 = \frac{\ln \frac{S}{K} + \left(r + \frac{V}{2}\right) \cdot T}{(V \cdot T)^{0.5}};$$

$$D2 = D1 - (V \cdot T)^{0.5}, \quad (3)$$

где V – дисперсия логарифма темпов роста цены акций; r – ставка процента непрерывного начисления, соответствующая ставке процентов по безрисковым активам, срок действия которых совпадает со сроком жизни опциона.

Вызывает серьезные сомнения обоснованность замены экономического смысла параметров модели Блэка-Шоуза,

предлагаемой Т.А. Федоровой в упомянутой работе:

– S (текущей цены акций) – на текущую стоимость ожидаемых денежных потоков от использования нового продукта сейчас;

– K (цены исполнения опциона) – на инвестиции, необходимые для внедрения и выпуска нового разработанного продукта (технологии) на конец периода действия реального опциона.

Сомнения основываются на том обстоятельстве, что модель Блэка-Шоуза подразумевает, что базовый актив уже обращается на рынке, и это означает, что цены производных финансовых инструментов (фьючерсов, опционов) тем самым неявно установлено, что инновация (или ее аналог) коммерциализирована. Тем самым, предложенная модель не позволяет оценивать стоимость тех компаний, которые осуществляют или участвуют в проведении фундаментальных и прикладных исследований, опытно-конструкторский и экспериментальных работ, результаты которых не выведены на рынок. Следовательно, из оценки выводится существенная составляющая инновационного потенциала.

Расчет приращения стоимости компании на основе метода дисконтирования, который определяет стоимость 100% доли владения компанией, требует определения прогнозных оценок денежных потоков:

$$V = \frac{NOI}{R} + V_{\text{ост}}, \quad (4)$$

где NOI – (Net Operating Income) чистый операционный доход; R – ставка капитализации; $V_{\text{ост}}$ – реверсия (остаточная стоимость компании).

Результаты исследования и их обсуждение

Ниже представлена авторская модификация метода дисконтирования для оценки влияния инновационной активности на стоимость компании. В контексте настоящего исследования оценка стоимости бизнеса производится не с целью продажи или залога, а с целью определения эффекта и эффективности инновационной активности ком-

пании, которые понимаются в традиционном смысле:

– эффект определяется как приращение стоимости компании за счет ее инновационной активности;

– эффективность представляет собой соотношение приращение стоимости компании за счет ее инновационной активности и затрат на нее.

Для определения чистого операционного дохода (NOI) используются отчетные данные о финансово-хозяйственной и инновационной деятельности компании, на основе опыта инновационной деятельности выявляется влияние инноваций на ее доходы и расходы. Основные этапы расчета включают проведение работ, представленных ниже.

1. Сбор данных о доходах, расходах, инвестициях и инновациях компании за период не меньший, чем срок действия стратегического плана ее развития.

2. Анализ сроков коммерциализации инноваций и выбор прогнозного периода на срок, не меньший, чем наибольший срок коммерциализации.

3. Прогноз доходов, расходов, инвестиций, изменения оборотного капитала, амортизации по годам (месяцам) на весь срок прогнозного периода

4. Прогноз (NOI) по годам (месяцам) на весь срок прогнозного периода.

5. Выбор ставки дисконтирования для определения текущей стоимости (NOI) и ставки терминальной капитализации для расчета текущей стоимости реверсии – остаточной стоимости компании. В общем случае представляется целесообразным в этих целях использовать среднюю за период рентабельность компании (r) как индикатор отдачи на капитал.

6. Расчет текущей стоимости NOI_t :

$$NOI_t = \sum_{i=1}^n \frac{NOI_i}{(1+r)^i}. \quad (5)$$

7. Расчет текущей стоимости реверсии, для которой в соответствии с целью настоящего исследования целесообразно использовать модель Гордона, учитывающую долгосрочные темпы роста компании (g), на которые, в свою очередь, существенно влияет инновационная и инвестиционная политики компании

$$V_{\text{ост}} = \frac{NOI_{\text{ин}}}{r - g}. \quad (6)$$

8. Расчет оценки стоимости компании:

$$V = NOI_t + V_{\text{ост}}$$

Метод капитализации предполагает оценку стоимости компании как отношение ее чистого операционного дохода к коэффициенту капитализации [9]. При использовании этого метода важным является допущение о том, что в среднесрочном периоде доходы компании будут либо неизменными, либо их изменение будет происходить линейно [10]. По мнению практикующих специалистов [11], не применим для оценки объектов, которые находятся в процессе модернизации и реконструкции, осуществляет активное реинвестирование, реализуют венчурные проекты. Поэтому корректное использование метода капитализации при оценке стоимости компании с учетом ее инновационной активности требует введения дополнительных параметров и допущений. В соответствии с авторским представлением, инновационная активность является характеристикой инновационной деятельности, определяемой ее интенсивностью и определяющей степень использования инновационного потенциала предприятия, сложившегося на момент оценки. Факторами, определяющими инновационную активность, являются количество одновременно реализуемых инновационных проектов и скорость их осуществления.

Применение метода капитализации основывается на определении нормы возврата капитала, т.е. отдачи от первоначальных вложений, включая вложения в инновационную деятельность:

$$R = r_e + dep \cdot r_1, \quad (7)$$

где R – ставка капитализации; r_e – ставка доходности на собственный капитал; r_1 – норма возврата капитала; $dep \cdot p$ – потеря суммы первоначальных вложений через n лет.

Если прогнозируется рост стоимости компании и известен темп прироста, то ставка капитализации определяется следующим образом:

$$R = r_e - app \cdot r_1, \quad (8)$$

где app – темп прироста стоимости компании.

В общем случае ставка доходности собственного капитала r_e определяется следующим образом:

$$r_e = r_f + p_1 + p_2 + p_3, \quad (9)$$

где r_f – безрисковая ставка дохода; p_1 – премия за риск вложения в недвижимость; p_2 – премия за низкую ликвидность недвижимости; p_3 – премия за инвестиционный менеджмент.

В соответствии предметом и объектом настоящего исследования в целях учета факторов, определяющими инновационную активность, предлагается учесть в ставке доходности собственного капитала премию за инновационную активность:

$$p_4 = \alpha_1 p_q + (1 - \alpha_2) p_s, \quad (10)$$

где p_4 – премия за инновационную активность; p_q – доля инновационных проектов, завершившихся в срок с условием полной окупаемости затрат, в общем количестве инновационных проектов, осуществленных компанией за репрезентативный период; p_s – доля штатных и привлеченных сотрудников, занятых в инновационных проектах за репрезентативный период; α_1, α_2 – веса значимости для компании факторов инновационной активности – скорости и масштаба соответственно, $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$.

Расчет премии за риск вложения в недвижимость на практике часто осуществляется путем разбиения общего риска на частные виды риска и назначением уровня риска по каждому виду, а затем путем расчета среднего уровня всех частных рисков получается общая премия за риск вложения в недвижимость.

Выбор экономического содержания параметров p_q и p_s представляется достаточно логичным, поскольку:

– завершение инновационных проектов в срок с условием возмещения затрат на их осуществление является характеристикой скорости инновационной деятельности компании как относительной характеристики (время, затраченное, на осуществление успешного инновационного проекта соотносится с установленными в техническом задании сроками);

– масштабы инновационной деятельности зависят (в числе прочих факторов) от количества вовлеченных в эту деятельность исполнителей.

Тогда ставка собственного капитала для оценки влияния инновационной активности хозяйствующего субъекта на стоимость бизнеса принимает следующий вид:

$$r_e = r_f + p_1 + p_2 + p_3 + p_4. \quad (11)$$

В рамках затратного подхода оценщик определяет стоимость объекта оценки на основе стоимости принадлежащих организации, ведущей бизнес, активов и принятых обязательств. Данный подход используется в тех случаях, когда невозможно определить прогнози-

руемую прибыль или денежный поток, но имеется информация об активах компании [4].

Выводы или заключение

В целях оценки бизнеса затратный подход носит ограниченный характер, и ограниченность применения установлена стандартом. Поэтому в дальнейшем в рамках настоящего исследования затратный подход для оценки влияния инновационной активности на стоимость бизнеса рассматриваться не будет.

Библиографический список

1. Rodionov, D.G. Comprehensive evaluation of Russian regional innovation system performance using a two-stage econometric model / D.G. Rodionov, I.A. Rudskaya // *Espacios*. – 2018. – Т. 39, №4. – С. 40.
2. Родионов, Д.Г. «Цифровой» подход к определению стратегии инновационного производства на предприятии / Д.Г. Родионов, Д.С. Демиденко, Е.Д. Малевская-Малевич // *Фундаментальные исследования*. – 2018. – №9. – С. 53–57.
3. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 №135-ФЗ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/, дата обращения 02.11.2018.
4. Федеральный стандарт оценки (Оценка бизнеса (ФСО №8)) [Электронный стандарт оценки]. – URL: <http://www.ocenchik.ru/docsf/2238-ocenka-biznesa-fso8.html>, дата обращения 13.08.2018.
5. Щербаков, В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): практическое руководство. – 4-е изд., перераб. и доп. / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Изд-во Омега-Л, 2012. – 315 с.
6. Кайснер, Э., Раффо, Д., Вунш-Винсент, С. Робототехника: прорывные технологии, инновации, интеллектуальная собственность // *Форсайт*. – 2016. – Т. 10, №2. – С. 7–27.
7. Федорова, Т.А. Формирование стратегической стоимости предприятия // *Финансы и кредит*. – 2008. – №10. – С. 64–69.
8. Федорова, Т.А. Оценка влияния инновационных активов на стоимость предприятия [Электронный ресурс]. – URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4892, дата обращения 13.10.2018.
9. Метод капитализации в оценке бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://vamocenka.ru/metod-kapitalizacii-doxodov-v-ocenke-biznesa>, дата обращения 11.09.2018.
10. Походенко, К. Современные методики оценки бизнес-активов [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ocenchik.ru/docs/799.html>, дата обращения 14.09.2018.
11. Жданов, В., Жданов, И. Метод капитализации доходов для оценки бизнеса + пример расчета в Excel [Электронный ресурс]. – URL: <http://finzz.ru/metod-kapitalizacii-doxodov.html>, дата обращения 12.09.2018.

УДК 658.5

А. В. Седова

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный педагогический университет», Оренбург,
e-mail: sedova.anna@list.ru

ПРИРОДА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Ключевые слова: издержки производства, альтернативные издержки, объективная теория издержек производства, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль.

Статья посвящена изучению представлений о вопросе издержек производства представителями классической, австрийской, и неоклассической школ. Актуальность темы издержек производства определена противоречивым характером представлений о производственных издержках, микро- и макроэкономических последствиях их изменения.

Автор призывает отличать разные по своей природе и логически не совместимые субъективные (альтернативные) и объективные (реальные) издержки производства. Первые соответствуют австрийской теории, вторые – классической, марксистской и неоклассической теории.

При всей, казалось бы, очевидности, австрийская концепция альтернативных издержек является не-реалистичной, так как (гипотетические) альтернативы являются неопределенными и, соответственно, неизмеримыми, а потому альтернативные издержки являются количественно произвольными.

В классической и марксистской теории, аналогично бухгалтерским (практическим) представлениям, издержки производства – это денежные платежи поставщикам ресурсов, не являющимся собственниками фирмы (капиталистами).

В неоклассической теории производственные издержки – это денежные платежи фирмы поставщикам экономических ресурсов, соответствующие определенным физическим объемам данных ресурсов. Иначе, издержки производства – это потребляемые в производстве ресурсы, количество которых представлено (измерено) в денежной форме. Производственные издержки определяются (как произведение) ценами и количеством используемых в производстве ресурсов (факторов производства).

При этом, автор статьи показывает, что неоклассические представления об издержках существенно отличаются и от классических и марксистских взглядов.

Введение

Задача исследования издержек производства или трансформационных издержек – является одной из важнейших задач, поскольку в противном случае невозможно установление законов формирования цен ресурсов и товаров, доходов и их распределения между участниками производства, оценки эффективности производства и, в конечном счете, товарно-денежного обмена, характерного для рыночной экономики.

Многие вопросы теории и практики экономики являются предметом дискуссий. И, напротив, достаточно редко экономисты приходят к согласию. К числу вопросов, относительно которых формируются общепринятые представления, можно отнести представления о целесообразности снижения производственных издержек. Едва ли можно найти экономиста (теоретика или практика), который бы считал необходимым, положительным явлением, рост производственных издержек. Наоборот, снижение производственных издержек считается одним

из способов повышения конкурентоспособности фирм.

Различные вопросы теории и практики формирования издержек производства изучены в работах А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, К. Маркса. Ф. Визера, Л. Вальраса, А. Маршалла, Дж.Б. Кларка др.

Казалось бы, относительно издержек производства достигнута полная ясность. И, в частности, даны выверенные классификации издержек; строго определены соответствующие им количественные показатели и методы их измерения. Вместе с тем, достаточно открыть соответствующие разделы современных учебников по экономической теории (микро-и макроэкономике) чтобы убедиться в том, имеет место неоправданное смешение разных концепций производственных издержек, использование многозначного понятия «альтернативные издержки», трактовка экономических издержек как альтернативных издержек, что приводит к путанице и в части выводов как микро-, так и макроэкономического характера.

Таким образом, актуальность темы издержек производства определена противоречивым характером представлений о производственных издержках, микро- и макроэкономических последствиях их изменения.

Цель исследования – изучение теоретических аспектов производственных издержек.

Материал и методы исследования

Работа выполнена на основе анализа теоретических подходов к производственным издержкам, методов сравнительного анализа, обобщения.

Результаты исследования и их обсуждение

Казалось бы, все достаточно просто и ясно, если нас интересуют издержки производства. Чудесным образом продукты не появляются, они – результаты производства. А производство невозможно без затрат природных и человеческих ресурсов – земли, труда и капитала. Но, так ли это?

Обращение к имеющимся взглядам относительно издержек производства позволяет утверждать, что нет, не все так просто.

«Строго говоря, издержки в экономической теории всегда означают альтернативные издержки, и поэтому бухгалтер и экономист вполне могут по-разному определить издержки... Для бухгалтера имеют значение денежные расходы на ресурсы, необходимые для производства продукции. Для экономиста эти денежные цены могут быть неточным отражением альтернативных издержек на приобретение ресурсов, если по каким-то причинам рынки не обеспечивают оценки этих ресурсов по самой высокой ценности их альтернативного использования» [19, с. 366].

Однако, эти представления приводят к путанице, потому что возникают без учета условности теоретических представлений, различия имеющихся концепций о природе издержек производства и, наконец их несовместимости.

Так, в случае альтернативности издержек необходимо строго отличать от объективной теории субъективную теорию производственных издержек. Согласно первой из них производственные издержки являются объективными

по своей природе, согласно второй – субъективными. Теория первого типа развивается в работах классиков, Маркса, неоклассиков. Теория второго типа возникает в рамках австрийской экономической школы. И хотя, представления неоклассиков и австрийцев отчасти подобны (например, и Вальрас, и Маршалл рассуждают, аналогично австрийцам, о предельной полезности), тем не менее, неоклассики и австрийцы создают принципиально разные представления об издержках. Кроме того, не вполне оправданно различают экономические и бухгалтерские (классические; марксистские) издержки производства. Рассмотрим подробно эти вопросы.

Представители английской классической политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, Дж.С. Милль) развивали трудовую теорию стоимости [8; 16; 18; 20]. Согласно этой теории единственным источником стоимости (ценности) товаров, лежащей в основе денежных цен, является человеческий труд. И, таким образом, стоимость создается в процессе производства, а не возникает в сфере обращения (обмена).

Согласно их представлениям в процессе производства применяются три вида ресурсов – земля, труд и капитал. Но, если опустить некоторые, важные в других отношениях, идеи А. Смита и Д. Рикардо, то можно в целом говорить о том, что производство возникает в результате различных количественных и качественных сочетаний труда и капитала, а собственно предприятие является экономической формой этого сочетания. Но поскольку собственником предприятия является капиталист, то и цель предприятия задается капиталистом. Поскольку цель последнего состоит в извлечении (как особой формы дохода) прибыли (или процента), то и цель предприятия капиталиста заключается в извлечении прибыли.

Но реализация этой цели невозможна без расходов капиталиста на труд и капитал (накопленный труд – в представлении Смита; средства производства – в терминологии Рикардо), т.е. на ресурсы [16; 20]. Из этого следует, что этого рода расходы на производственные ресурсы (являются для капиталиста) производственными издержками.

Опираясь на трудовую теорию стоимости Смита и Рикардо, К. Маркс пытается, в частности, установить природу капиталистической прибыли [2; 3; 17]. Он полагает, что необходимыми условиями производства продуктов (будущих товаров) являются расходы капиталиста, собственника предприятия, на покупку рабочей силы и (как авансовые платежи) на средства производства (предметы и орудия труда), т.е. на капитал. С точки зрения капиталиста издержки производства составляют его расходы на приобретение рабочей силы (производительной силы) и средств производства. Другими словами, подобно классикам, Маркс полагает, что прибыль капиталиста есть разница между выручкой предприятия и издержками производства.

Таким образом, и классики, и Маркс формируют объективную теорию издержек производства как денежных расходов на экономические ресурсы – труд и капитал. В современной терминологии это представление об издержках производства соответствует бухгалтерской концепции [19] (а представление о прибыли предприятия как о разнице между его выручкой и расходами на ресурсы – бухгалтерской концепции прибыли). Дело в том, что классической и марксистской концепциям соответствуют практические представления об издержках производства (и прибыли), которые отражаются надлежащим образом в бухгалтерских балансах предприятий и потому называются бухгалтерскими представлениями об издержках и прибыли.

Как известно, австрийцы (К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. фон Визер) выступали оппонентами по отношению к классической и марксистской политической экономии, которые были основаны на трудовой теории стоимости [9; 14; 18; 21]. Собственно говоря, австрийская теория возникает (конец XIX в. – начало XX в.) в качестве реакции на классическую теорию (ее концепцию ценности товаров) и, главным образом, на марксистскую теорию с ее идеями прибавочной стоимости и эксплуатации.

Австрийские экономисты считали абсурдом (классическую и марксистскую) идею ценности, определяемой издержками производства, так называемыми общественно необходимыми затратами труда.

К. Менгер и последующие представители австрийской школы разработали теорию предельной полезности благ и на ее основе – субъективную теорию ценности [18].

Согласно австрийской теории (в первую очередь, в теории Менгера, Бём-Баверка) [13; 18] ценность блага (товара) есть субъективная оценка индивида предельной полезности данного блага, или иначе ценность любого блага определяется не издержками, а его полезностью как средства удовлетворения соответствующей потребности. В теории австрийцев предельная полезность блага – это субъективная полезность предельной (маржинальной, добавочной) однородной единицы потребляемого блага, удовлетворяющей наименее настоятельную потребность в благе данного рода. Поэтому одно и то же благо может «обладать» разной ценностью для разных индивидов.

Предельной полезностью (зависящей от редкости блага) определяется ценность блага. А ценность блага обратно зависит от соотношения запаса этого блага и потребности в нём. При равенстве прочих условий соответственно с ростом запаса данного блага его предельная полезность и, следовательно, ценность для индивида снижаются; при уменьшении запаса данного блага его предельная полезность и, следовательно, ценность возрастают.

Согласно австрийской теории из субъективной ценности (предельной полезности) благ формируется меновая ценность. В свою очередь из меновой ценности выводится рыночная цена, представляющая собой равнодействующую субъективных оценок благ покупателями [3; 4; 14; 18].

Необходимо отметить проблемный, по мнению многих экономистов, характер этих представлений. Идея превращения субъективных оценок предельной полезности в объективную цену благ недостаточно убедительна в следствие неизмеримости субъективных ощущений и их несопоставимости (например, в силу различий платёжеспособности покупателей) с объективными стоимостными и денежными величинами.

Вместе с тем, в австрийской теории экономики субъективизм заключается в том, что ценности и товарные

цены зависят, в конечном счете, от индивидуальных (субъективных) вкусов. Согласно австрийцам, вовсе не существует никакой объективной ценности, как это утверждается в классической теории А. Смита и Д. Рикардо [14; 18]. Более важно то, что К. Менгер и Е. Бём-Баверк, развивая теорию предельной полезности, игнорируют обусловленность товарных цен действиями продавцов, рыночной конкуренции, вызывающими, в частности, колебания товарных цен. Другими словами, в их моделях, по сути, предполагается независимость товарных цен от поведения продавцов и, значит, от производства и соответственно издержек производства [3; 4].

Этот недостаток попытался устранить Ф. фон Визер, полагающий, что издержки производства зависят от предельной полезности [3; 6]. Субъективными являются все виды экономической деятельности. Было бы неверно, согласно Визеру, считать, что, например, издержки производства заданы, то есть заранее, до установления предельной полезности, определены.

Основные положения теории альтернативных издержек Ф. фон Визера таковы [6]. Производственные блага (ресурсы; факторы производства) представляют собой будущее, а их ценность зависит от ценности конечного продукта. Вследствие относительной ограниченности (редкости) ресурсов имеет место альтернативный и потому вместе с тем конкурентный характер способов их применения. Производственные издержки являются по своему типу субъективными и зависят от альтернативных возможностей применения ресурсов, которыми приходится жертвовать при производстве всякого данного блага. Соответственно действительная ценность (полезность) любого блага есть недополученные полезности других видов благ, которые могли быть произведены с помощью ресурсов, затраченных на производство данного вида блага. Иначе говоря, альтернативными издержками производства данного блага является количество другого блага, производством которого пришлось пренебречь ради производства данного количества данного блага.

Из этого определения следует принципиальная, но зачастую [1] не учитыва-

емая, особенность австрийской концепции издержек производства. Производственными (альтернативными) издержками являются не затраченные на производство (данного) продукта экономические ресурсы, а те (другие) продукты, которые потенциально можно было бы произвести с помощью этих ресурсов, если бы произошел отказ от производства (данного) продукта.

Так Уэрта де Сото Х. [21] отмечает, что существенным элементом австрийской теории является чисто субъективная концепция издержек. Многие исследователи считают, что эту идею можно без каких-либо проблем включить в господствующую неоклассическую теорию издержек. Тем не менее, по мнению Уэрта де Сото, неоклассические теоретики лишь фигурально включают в свои модели субъективную концепцию издержек, но при всех разговорах о значимости «альтернативных издержек» всегда представляют их в объективизированном виде. Для австрийцев же издержки есть субъективная ценность тех целей, которыми действующий субъект жертвует, когда делает выбор в пользу определенного образа действий. Иными словами, объективных издержек не существует, а каждый действующий субъект должен выявлять издержки в каждом наборе обстоятельств. Действительно, индивид не учитывает многие альтернативные возможности, которые существенно изменили бы его субъективное представление об издержках, если бы он мог обнаружить эти возможности. Поэтому не существует объективных издержек, которые бы определяли ценность целей, а верно прямо противоположное: издержки, будучи субъективными ценностями, отражают субъективную ценность (и определяются ею), которую индивид присваивает своим целям (конечным потребительским благам). Поэтому экономисты австрийской школы считают, что именно цены конечных потребительских благ, являясь рыночным выражением субъективных оценок, определяют издержки, на которые готов пойти индивид ради производства этого рода благ, а не наоборот, как нередко утверждают неоклассические экономисты [21].

В противоположность австрийцам в неоклассической теории (Л. Вальрас,

А. Маршалл) фигурируют, подобно классической и марксистской теории, объективные (реальные) издержки производства [5; 12].

Вместе с тем неоклассические представления существенно отличаются и от классических и марксистских взглядов.

Неоклассиков интересует не источник стоимости (ценности) товаров, а возможность оптимального рыночного ценообразования, осуществляемого покупателями и продавцами в соответствии с фундаментальными (основополагающими) законами спроса и предложения. Эти законы, впрочем, вывести из опыта путем наблюдений невозможно. Но чтобы убедиться в том, что теоретически предполагаемые законы верны, надо получить соответствующее доказательство в виде принципа производства, из-за которого продавцы вынуждены действовать согласно закону предложения [8; 11].

Необходимое условие этого доказательства – допущение существования фирмы как особого, помимо домохозяйств, и самостоятельного субъекта экономики.

Для осуществления производства фирма вынуждена покупать у домашних хозяйств редкие экономические ресурсы, к которым неоклассики относят труд, землю, капитал и предпринимательские способности. Покупая эти ресурсы, фирма осуществляет денежные расходы, или производственные издержки. Если говорить строго, то производственные издержки – это денежные платежи фирмы поставщикам экономических ресурсов, соответствующие определенным физическим объемам данных ресурсов. Другими словами, издержки производства – это потребляемые в производстве ресурсы, количество которых представлено (измерено) в денежной форме.

На первый взгляд, странно, почему эта теория называется объективной (реальной) теорией издержек и почему издержками считаются расходуемые (потребляемые) ресурсы. Ведь в определении издержек явно отмечается денежная оценка (форма) издержек. Нет ли здесь противоречия?

Но все дело в том, что денежные расходы в этом случае это не собственно деньги, а представление количества потребляемых в производстве ресурсов

не в прямой (физической), но в косвенной (денежной) форме. В этом смысле нет никакой ошибки, если подразумевать в качестве производственных издержек потребляемые в производстве ресурсы, количество которых представлено (измерено) в денежной форме. Можно считать эти определения эквивалентными.

Необходимо отметить еще одно обстоятельство относительно величины этих издержек. Производственные издержки являются вмененными – равными ценности экономических ресурсов, соответствующей оптимальному варианту их использования.

Дело в том, что применяемый какой-либо данной фирмой ресурсы могут быть использованы другими фирмами для выпуска другой, альтернативной, продукции. Поэтому использование данной фирмой определенного объема ресурсов равнозначно отказу от их альтернативного использования, т. е. производства альтернативной продукции и получения соответствующего дохода.

Из этого следует, что производственные издержки фирмы есть вмененные издержки – равные тем денежным доходам, в обмен на которые поставщики ресурсов готовы отказаться от выгоды (денежных доходов), соответствующей альтернативному варианту использования ресурсов. Кроме того, в условиях неоклассической, совершенной, конкуренции при неизменных (заданных) условиях обмена любая данная фирма может применять ресурсы только при условии реализации оптимального варианта производства. Иначе продавцы ресурсов будут иметь более предпочтительные альтернативные возможности получения доходов. Из этого следует, что, в конечном счете, издержки производства равны ценности ресурсов при оптимальном варианте их применения.

Из этих рассуждений вытекает, что в неоклассической теории видами производственных издержек являются заработная плата, земельная рента, процент и нормальная прибыль. Фирма совершает эти расходы в пользу продавцов ресурсов – соответственно работников, землевладельцев, капиталистов, предпринимателей. Это расходы за ресурсы в форме соответственно труда, земли, капитала и предпринимательской способности.

Валовой доход фирмы за вычетом всех указанных вмененных издержек составляет экономическую прибыль. Если экономическая прибыль есть отрицательная величина, то фирма не сможет функционировать, так не будет в состоянии предложить поставщикам ресурсов более выгодный, в сравнении с альтернативными вариантами, вариант использования этих ресурсов. Необходимое условие функционирования фирмы – математически нулевая экономическая прибыль.

В неоклассической теории предпринимательский доход есть нормальная прибыль, поскольку расходы фирмы на покупку услуг предпринимателя – необходимое (нормальное) явление [3; 4; 10; 15]. Экономическая (чистая) прибыль есть часть дохода фирмы сверх издержек, необходимых для отвлечения ресурсов от альтернативных вариантов применения. В качестве дохода сверх уровня издержек экономическая прибыль не является необходимой (нормальной), так как не предназначена для расходов на привлечение какого-либо фактора производства (ресурса).

Данный подход примечателен, в частности, в том отношении, что он подчеркивает равноправие всех ресурсов (факторов производства) с точки зрения осуществления производственной деятельности.

Таким образом, неоклассическое представление об экономических издержках и прибыли отличается от бухгалтерского представления, которое соответствует классическому и марксистскому представлениям. Бухгалтерские издержки фирмы есть денежные платежи поставщикам ресурсов, не являющимся владельцами (собственниками) фирмы – капиталистами [3; 4; 7; 5]. Эти издержки определяются с точки зрения капиталиста и соответствуют доле выручки (валового дохода) фирмы, которую капиталист вынужден расходовать на покупку ресурсов в качестве условия присвоения собственного дохода. В этом случае считается, что доходом капиталиста является не процент (на капитал), а прибыль: бухгалтерская прибыль = валовой доход – издержки производства (заработная плата, земельная рента, предпринимательский доход).

Следовательно, различие между экономическим и бухгалтерским представ-

лениями следствие того, что в первом случае фирма считается особым (отличным от домохозяйств) субъектом, а во втором случае – объектом собственности капиталиста.

Выводы

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы.

1. Следует строго отличать разные по своей природе и логически не совместимые субъективные (альтернативные) и объективные (реальные) издержки производства. Первые соответствуют австрийской теории, вторые – классической, марксистской и неоклассической теории.

2. Согласно концепции альтернативных издержек издержками производства являются не затрачиваемые на производство продукции экономические ресурсы (труда, капитал и т. д.), а альтернативные блага – блага, которые потенциально можно было бы произвести с помощью этих ресурсов при ином варианте их использования. Альтернативные издержки производства – это количество другого блага, от производства которого пришлось отказаться ради производства определенного количества данного блага.

3. При всей, казалось бы, очевидности, австрийская концепция альтернативных издержек является нереалистичной, так как (гипотетические) альтернативы являются неопределенными и, соответственно, неизмеримыми, а потому альтернативные издержки являются количественно произвольными.

4. В классической и марксистской теориях, аналогично бухгалтерским (практическим) представлениям, издержки производства – это денежные платежи поставщикам ресурсов, не являющимся собственниками фирмы (капиталистами).

5. В неоклассической теории производственные издержки – это денежные платежи фирмы поставщикам экономических ресурсов, соответствующие определенным физическим объемам данных ресурсов. Иначе, издержки производства – это потребляемые в производстве ресурсы, количество которых представлено (измерено) в денежной форме. Производственные издержки определяются (как произведение) ценами и количеством используемых в производстве ресурсов (факторов производства).

Библиографический список

1. Алчиан А. Стоимость // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. – Т. 3; под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 401–433.
2. Бём-Баверк О. Критика теории Маркса. – М., Челябинск: Социум, Экономика, 2002. – 283 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
4. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
5. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства / пер. с фр. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
6. Визер Ф. Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – С. 378–488.
7. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика: пер. с англ. – СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. – 448 с.
8. Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. – М.: Экономика, 1995. – 544 с.
9. История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 784 с.
10. Кларк Дж.Б. Распределение богатства: пер. с англ. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
11. Луговой О.Ю. Микроэкономика: учеб. пособие. – Оренбург: ОГПУ, 2002. – 184 с.
12. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3 т. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.; 312 с.; 352 с.
13. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – С. 32–214.
14. Норман П. Берри Австрийская экономическая школа: расхождения с ортодоксией // Панаорама экономической мысли конца XX столетия. В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т. 2. – С. 81–105.
15. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
16. Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения / Рикардо Д. Сочинения. Т. 2. – М.-Л.: Огиз-Соцэкгиз, 1935. – 294 с.
17. Розенберг Д. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса. – М.: Экономика, 1984. – 720 с.
18. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
19. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2-х томах. – М.-Л.: Соцэкгиз, 1935. – Т. 1. 371 с.; Т. 2. 475 с.
21. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. – Челябинск: Социум, 2009. – 202 с.

УДК 331.56

М. Т. Текueva, Г. К. Азаматова, А. О. Виндижсева, М. Р. Захохова

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова, Нальчик,
e-mail: tekueva.m@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕГИОНАХ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: безработица, занятость, молодежь, социально-экономическое развитие.

В статье раскрывается вопрос безработицы среди молодежи регионов на примере Кабардино-Балкарской республики. Молодежная безработица – одна из главных проблем занятости населения в России, так как имеет негативные последствия для страны. Главным источником большинства проблем молодежи в сфере занятости выступает специфичность группы, в которую ее можно отнести. Большинство молодых людей выходят на рынок труда с целью трудоустроиться получив профессиональное образование (среднее специальное или высшее). При этом у них отмечается сочетание высокого уровня теоретической подготовки и отсутствия практических навыков и производственного опыта, что делает молодежь малопригодной для большинства работодателей. Авторы отмечают, что занятость молодежи в Кабардино-Балкарской Республике является одной из актуальных проблем государственной молодежной политики. Изменения, происходящие в экономике региона, требуют новых подходов к формированию и размещению молодежного трудового потенциала, активного сотрудничества образовательных организаций с работодателями. Уровень безработицы в КБР составляет 10,6%, что превышает более чем в 2 раза российский показатель. По результатам проведенного исследования выявлены причины возникновения проблем трудоустройства молодежи и пути их устранения.

Введение

Молодежная безработица в современной России имеет специфические особенности, обусловленные, с одной стороны нестабильным положением на рынке труда носителей проблемы – безработных молодых людей, а с другой, процессами в социально-экономической сфере, приводящими к невозможности реализации молодежью своего трудового потенциала. Молодежная безработица, как правило, является следствием превышения предложения молодежной рабочей силы над ее спросом на молодежном рынке труда. Однако существуют и другие причины возникновения этого явления: распад системы распределения выпускников высших учебных заведений, сокращение производства, слабые возможности для самозанятости, отсутствие новых рабочих мест для молодежи и т. д. В таких условиях необходимым становится формирование активных и конструктивных стратегий поведения молодых людей – на рынке труда, поскольку решение проблемы безработицы и трудоустройство во многом зависят от самой молодежи.

Возникает противоречие между оценкой работодателем молодого начинающего работника и самооценкой

последнего, а результатом этого противоречия очень часто становится невозможность трудоустройства. Иная ситуация складывается на рынке труда для тех молодых людей, которые получили только общее образование и по тем или иным причинам пытаются устроиться на работу, не имея никакой профессии. Они могут рассчитывать на рабочие места неквалифицированного труда, но уровень их привлекательности для работодателя может быть выше, чем молодого специалиста, так как выполнение большинства видов неквалифицированного труда требует молодости и физической силы. Значительные объемы молодежной безработицы (независимо от того, какие группы молодежи она охватывает) приводят к значительным материальным и социальным потерям общества. Именно неработающая молодежь по сравнению с другими группами безработного населения предрасположена к антиобщественному поведению, вхождению в криминальные структуры. Затруднения с поиском нового места работы у законопослушных молодых людей сопровождаются снижением самооценки, приводят к проблемам трудовой адаптации, когда работа уже найдена, деформируют мотивацию трудовой

деятельности. Именно поэтому общество и государство должны уделять больше сил и средств решению проблем молодежной безработицы.

Цель исследования

Целью работы является исследование молодежной безработицы в регионах на примере Кабардино-Балкарской республики, выявление причин роста безработицы среди молодого поколения, разработка предложений по их устранению с учетом социально-экономических условий и региональных особенностей на основе проработки теоретических, методических, аналитических аспектов молодежной безработицы данного региона.

Для достижения поставленной цели был определен круг следующих задач:

- 1) изучение рынка труда в России в целом и в регионах;
- 2) выявление особенностей молодежной безработицы в КБР;
- 3) разработка предложений по решению проблем занятости молодых людей.

Материал и методы исследования

Теоретической и методологической основой исследования являются труды отечественных ученых, посвященные вопросам рынка труда и безработицы, среди которых можно отметить Франка А.В., Макарова В.В., Кубаева М.К. и др. При проведении исследования применялись такие методы научного познания как системный анализ, экспертная оценка, анкетирование, интервью и т. д.

Информационной базой исследования явились законодательные акты Российской Федерации, официальные статистические материалы Росстата РФ, Министерства труда и социальной защиты, данные оперативного учета безработицы по Кабардино-Балкарской республике.

Результаты исследования и их обсуждение

Одной из самых острых и давних социально-экономических проблем в России является безработица. При этом, дело даже не в том, что ее уровень высок – вовсе нет, Росстат рапортует о безработице в пределах 5–6% от численности трудоспособного населения. Дело в качестве рабочих мест и уровне зар-

плат тех, кто безработными у нас в стране не считается.

Безработица – один из ключевых макроэкономических показателей государств, в том числе влияющий на социальную сферу.

В общем мировом рейтинге показатель РФ является далеко не самым печальным (хотя и не самым позитивным). Самый низкий уровень безработицы на 2015 г. наблюдается в ОАЭ (2,4%), самый высокий – Зимбабве (95%). В США – 5,2%. В России на январь 2019 г. этот показатель составил 4,9%.

Для Российской Федерации свойственен низкий уровень занятости в слабо урбанизированных регионах и, наоборот, в крупных мегаполисах по-прежнему много свободных рабочих мест. К 2019 году показатель занятости повысился еще на 0,7 пунктов, что в целом является очень хорошим показателем.

Кроме застоя на рынке труда в небольших городах – есть еще одна проблема: низкие зарплаты. Среднестатистическая зарплата в стране за 2017 год превысила отметку в 30 тысяч рублей. Однако по факту такие доходы есть далеко не у всех – огромный сегмент населения ежемесячно получает ощутимо меньше: в диапазоне от 15 до 20–25 тысяч. Как говорилось выше – в маленьких городах зарплата может составлять и до 15 тысяч ежемесячно (если еще на работу получится устроиться).

Также разброс существует и в зависимости от отрасли. По сути в России есть перспективная и нормально оплачиваемая работа только в крупных городах (и то нормально оплачиваемая – это по сравнению с глубинкой). К примеру, продавец в магазине в Москве вполне может получать 40–50 тысяч рублей, тогда как для Воронежа или Краснодара – это уровень начальника какого-нибудь отдела, или узкопрофильного специалиста в какой-то востребованной отрасли. Ну а в городах с населением меньше 200–500 тысяч граждан такие зарплаты являются и вовсе счастливым исключением.

В настоящее время наибольшую востребованность у работодателей вызывают высококвалифицированные рабочие по таким профессиям как: бетонщик, каменщик, штукатур, маляр, автоэлектрик,

электрогазосварщик, водитель, слесари широкого профиля, швея, швей-мотористка.

Повышенным спросом среди специальностей служащих пользуются: врачи различных профилей, инженер, бухгалтер с опытом работы, учитель, медицинская сестра, менеджер по продажам. Вместе с тем следует отметить следующие трудности и проблемы в обеспечении занятости граждан: нехватка рабочих мест в республике; несбалансированная система подготовки кадров; профессионально-квалификационный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы (предложение рабочей силы на регистрируемом рынке труда в 2,5 раза превышает спрос на нее); неравномерность социально-экономического развития муниципальных районов.

Парадокс – работа в России есть, а безработица не уменьшается. Эта проблема распространяется и на регионы. Поэтому для КБР также можно выделить такие факторы указанной проблемы:

1. Недостаток рабочих мест в небольших населенных пунктах и в отдаленных регионах.

2. Низкий уровень зарплат в небольших населенных пунктах (в больших городах он тоже не всегда высокий, но хотя бы в них есть перспективы развития).

3. Давление на средний и малый бизнес, которое вынуждает работодателей максимально урезать расходы (и в первую очередь на зарплатах персоналу).

4. Стремление уйти от уплаты налогов (как со стороны работодателя, так и со стороны сотрудника) – ради чего работники готовы устраиваться без официального оформления.

5. Далекая от идеала программа образования. В некоторых отраслях – качественное образование дают только в самых престижных учреждениях. Как результат – рынок труда получает низкоквалифицированные кадры, и не каждому удается найти работу по специальности просто из-за того, что в вузе, где он учился, не давали современных знаний [5].

Сюда же можно прибавить еще и менталитет. Все-таки наших людей сложно назвать самыми трудолюбивыми и целеустремленными – достаточно большое количество граждан предпочитает проводить свободное время на диване,

вместо саморазвития, обучения и поиска работы.

Стабилизация безработицы в России связана с изменением социально-демографического состава занятых. В последнее время в составе рабочей силы уменьшилась доля молодежи и людей с низким уровнем образования. А именно эти две социальные группы составляют большинство безработных в государстве [3].

Кроме того, 23–30 млн россиян задействованы в «теневом» секторе экономики – их никто не учитывает при оценке занятости населения. В целом количество россиян трудоспособного возраста в 2017 году сократилось до уровня 1989-го – 83,2 млн человек. Причем снижение уровня безработицы в стране с начала 2000-х годов фактически повторяло траекторию сокращения численности трудоспособного населения.

Количество молодых людей в России (до 16 лет) еще в 1970 году превышало численность пенсионеров почти вдвое (37 и 20 млн соответственно). К середине 1980-х они сравнялись. А к 2036 году, по текущему прогнозу Росстата, соотношение сложится уже обратным: людей пенсионного возраста в стране будет почти вдвое больше, чем молодых (44 и 23 млн). Соответственно, общая структура населения России по трем основным возрастным группам менялась и, как ожидается, будет меняться дальше.

В 2018 году количество безработных в стране снизилось по сравнению с прошлым годом. По данным Росстата по состоянию на январь 2018 года, количество безработных в стране составило 5,2%, к концу года показатель снизился до 4,9% [4].

По последним данным Минтруда России на 5 декабря 2018 г. численность официально зарегистрированных безработных граждан составила 657 110 тысяч человек, уровень регистрируемой безработицы в среднем по Российской Федерации, по оперативным данным, составил 0,86% от численности экономически активного населения (на 1 декабря 2017 года – 1%). По состоянию на 5 декабря 2018 года количество вакансий, заявленных работодателями в органы службы занятости, составило 1,6 миллиона единиц [4].

Ввиду своих специфических характеристик, значительное число молодых людей проигрывает в конкурентной борьбе при трудоустройстве.

Необходимо отметить, то прогнозы экспертов на ближайшие 3–4 года неутешительные. Предполагается, что рынок труда ожидают серьезные изменения – будут отсеиваться низкоквалифицированные кадры, по принципу «уходи или развивайся», а свои места гарантированно сохранят только лучшие специалисты. Актуально это как в бюджетных организациях, так и в частных компаниях. По приблизительным прогнозам, это приведет к росту безработицы примерно на 2–3 % в следующие 3–4 года.

С другой стороны – немалое количество аналитиков предполагало, что в 2017 году безработица достигнет отметки в 7%. В действительности же, все оказалось намного проще, и вместо роста количество безработных наоборот уменьшилось.

В Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) отмечается низкий уровень занятости по стране. Уровень безработицы в республиках Северо-Кавказского федерального округа за период с 2010–2018 гг. отражен в таблице [4].

Как видно из таблицы, в КБР уровень безработицы занимает третье место после Карачаево-Черкесии и Северной Осетии.

СКФО является одним из молодых округов по возрастному составу населения, поэтому неудивительно, что 47 %

(по данным Росстата) от общего количества безработных в КБР составляет молодежь. При этом более 70% приходится на возрастную группу 20–24 года. Это возраст, характеризующийся переходом от учебной деятельности к поиску постоянной работы. Задача государства и общества обеспечить условия плавного и безболезненного перехода.

Одним из методов плавного перехода от учебной деятельности к постоянной трудовой может быть общественная занятость молодежи. Она может и не обеспечить финансового благополучия, однако окажется базой для самореализации, развития и формирования навыков и качеств, необходимых для успешной адаптации в постоянно меняющихся современных условиях и дальнейшего трудоустройства [7]. Рассмотрим ситуацию с молодежной безработицей в Кабардино-Балкарской республике.

В КБР на 2019 г. безработные составляют 49 800 человек (10,9%) при количестве занятых (трудоустроенных) людях 409 000 человек [1].

Занятость молодежи в Кабардино-Балкарской Республике является одной из актуальнейших проблем государственной молодежной политики. В Концепции государственной молодежной политики в субъектах Российской Федерации, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ, до 2025 года отмечается, что молодежь в силу низкого социального статуса, недостаточного уровня образования, отсутствия социальных

Уровень безработицы в СКФО за 2000–2018 годы, тыс. чел.

Субъект РФ	Исследуемый период								
	2000	2001		2011	2014	2015	2016	2017	2018
Северо-Кавказский федеральный округ	668,3	610,7		643	507,2	498,8	499,7		464,7
Республика Дагестан	255,1	280,7		172,2	135,2	140,3	146,2		146,3
Республика Ингушетия	30,8	51,4		91,9	63,2	68,1	69,8		65,4
Кабардино-Балкарская Республика	68,1	63,1		38,8	41,2	43,2	44,5		44,5
Карачаево-Черкесская Республика	40,6	35,7		22,9	29,6	32,8	30,9		22,3
Республика Северная Осетия – Алания	96	59,5		29,5	29,2	30,7	31,9		30,8
Чеченская Республика	...	...		205,3	135,9	105,8	98,1		85,2

Примечание. Составлено по данным интернет-издания о финансовой жизни страны//Безработица в России: статистика 2018 года // БЮДЖЕТ.RU – интернет-издание о финансовой жизни страны. [Электронный ресурс]. – URL: <http://bujet.ru/article/362564.php> Дата обращения: 09.01.2019 г.*

навыков и профессионального опыта оказывается наиболее незащищённой группой населения, нуждающейся в целенаправленной государственной поддержке. Государственная программа **«Содействие занятости населения Кабардино-Балкарской Республики»** на 2013–2020 годы включает комплекс мероприятий, рассчитанных для двух целевых групп молодёжи, предусмотренных федеральным законом «О занятости населения в Российской Федерации» (временное трудоустройство несовершеннолетних в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учёбы время; оказание содействия в поиске работы безработным гражданам в возрасте от 18 до 20 лет, имеющим среднее профессиональное образование и ищущим работу впервые). В подпрограмме «Молодёжь Кабардино-Балкарии» межведомственной государственной программы **«Повышение эффективности реализации молодёжной политики в Кабардино-Балкарской Республике»** на 2013–2020 годы в перечне основных мероприятий отсутствует содействие занятости молодёжи, развитие эффективных моделей и форм вовлечения молодёжи в трудовую и экономическую деятельность. Соответственно, не предусмотрен и такой целевой индикатор, как снижение численности безработной молодёжи. Необходимо привести данную госпрограмму в соответствие с Концепцией государственной молодёжной политики в субъектах Российской Федерации, входящих в Северо-Кавказский федеральный округ, до 2025 года.

В 2010 году Общественной палатой проводился соцопрос среди молодёжи в возрасте от 16 до 29 лет. Отношение к трудовой мотивации показало, что почти 80 % молодых людей считают главным содержанием работы, её интересность, при этом она должна хорошо оплачиваться (76 %); почти половина респондентов считают, что она должна быть полезной обществу (46 %), обеспечивать возможность профессионального роста (44 %), при этом ценность этих позиций снижается по мере их взросления, тогда как на такие факторы, как сделать быструю карьеру, ответили 23 % опрошенных. Большую роль в глазах молодёжи играет наличие квалификации

для получения хорошей работы (73 %). Значительными для молодых людей являются дисциплинированность, инициативность, ответственность (50 %). В то же время почти четверть считают, что получить хорошую работу можно только с помощью связей. Треть опрошенных считает, что для этого надо ладить с начальством. Примерно 20 % не хотят утомительную работу. Эти данные свидетельствуют о достаточно высоком уровне мотивации молодёжи КБР.

Столкновение с трудовой реальностью приводит к переориентации или деградации трудовых ценностей.

В КБР принимаются различные меры для оказания содействия временной занятости молодёжи, в том числе подростков (особенно социально незащищённых), а также по трудоустройству студентов и выпускников вузов. Организуется работа выездных молодёжных трудовых отрядов, подростки привлекаются к работе по благоустройству населённых пунктов, объектов социально-культурного назначения, создаются рабочие места на базе детских лагерей, на предприятиях и в организациях с соответствующими условиями труда [11]. Для организации временной занятости студентов формируются студенческие трудовые отряды: строительные, педагогические, медицинские.

Для трудоустройства выпускников вузов создаются центры содействия, помогающие конкретным вузам (КБГАУ, КБГУ) найти для молодых специалистов постоянную работу, регулярно проводятся ярмарки вакансий. В 2015 г. проведены 36 ярмарок вакансий, которые посетили девять тысяч человек, с начала этого года – пять, в них приняли участие 694 человека, половина из которых – молодёжь.

Организация общественных работ – одна из активных мер, реализуемых службой по содействию занятости населения КБР. За прошлый год общественными работами было охвачено 3023 человека, в первом квартале текущего года – 472 человека, из них около 30 % – молодёжь.

В рамках реализации программы временного трудоустройства безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет, имеющих среднее профессиональное образование и ищущих работу впервые,

в 2015 году трудоустроены 50 человек, в этом – шестеро.

Государственная услуга по организации содействия самозанятости в 2015 году оказана 315 безработным гражданам, в том числе 65 молодым людям в возрасте от 18 до 29 лет (за январь-март 2016 года – 90 и 26 соответственно).

Особую актуальность имеет профессиональная ориентация молодёжи, направленная на формирование реального представления о спросе специалистов на рынке труда, оказание содействия в планировании профессиональной карьеры. Государственная услуга по профессиональной ориентации в 2016–2017 году предоставлена более одиннадцати тысячам граждан, обратившихся в службу занятости, из них 5544 молодых граждан в возрасте 16–29 лет. В мероприятиях по профессиональной ориентации начали принимать участие около девяти тысяч школьников. Такие мероприятия приносят положительный результат. Например, в 2015 году в рамках государственной программы содействия занятости населения нашли работу около трёх тысяч молодых людей, что составило 37,2 % от количества обратившейся молодёжи. В первом квартале 2016 г. трудоустроены 385 человек (25,0 % от обратившихся в возрасте 16–29 лет).

Ещё одним аспектом в решении проблемы занятости молодёжи является стимулирование предпринимательской деятельности Правительством КБР. Ещё в 2008 году было принято постановление «**О поддержке молодёжного предпринимательства в Кабардино-Балкарской Республике**», в соответствии с которым студентам и выпускникам высших и средних учебных заведений в возрасте до 30 лет предоставляется субсидия на финансирование расходов, связанных с началом или дальнейшим осуществлением предпринимательской деятельности. По данным местных администраций муниципальных районов и городских округов КБР, за 2013–2015 годы такую финансовую поддержку получили 552 молодых человека. В усло-

виях экономического кризиса, переориентации российской экономики на импортозамещение государственная финансовая поддержка молодёжного предпринимательства является действенным механизмом помощи в определении и реализации профессиональных интересов молодёжи, обеспечении её трудовой занятости. Но не все хотят и могут заниматься предпринимательской деятельностью, особенно специалисты, имеющие техническое образование, в том числе в области информационных технологий. Да и темпы уменьшения незанятости таким способом пока достаточно низкие – 552 человека за три года. Обращает на себя внимание и неравномерность выделения субсидий: в Зольском районе за три года – 77 человек, в Баксанском – ни одного.

Органам местного самоуправления необходимо принимать активное участие в подготовке и финансировании программы содействия занятости молодёжи. Для этого необходимо обеспечивать гарантию качественной профессиональной подготовки молодёжи путём дополнительных стипендий в виде льготного долгосрочного кредита, подлежащего последующему возмещению после завершения учёбы; определять параметры количества и структуры выпускаемых молодых специалистов с учётом динамики спроса на рабочую силу, оказывая при этом содействие развитию сети служб профессиональной ориентации молодёжи и создавая благоприятные условия для повышения уровня дохода учащейся молодёжи на основе занятости по выбранной специальности в свободное от учёбы время.

Решение этих задач невозможно без проведения системного анализа, учитывающего тенденции социально-экономических изменений в республике, процессы отраслевой дифференциации и интеграции рынков труда, а также тренды развития отдельных секторов экономики и потребности бизнеса.

В целях повышения темпов и обеспечения устойчивости экономического роста, увеличения реальных

доходов граждан Российской Федерации, необходимы создание и модернизация 25 млн высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ) к 2020 году. Вновь созданные и модернизированные рабочие места будут иметь более высокую производительность труда, а работники на этих рабочих местах будут получать более высокую заработную плату. Для России нехватка кадров нужной квалификации – главный ограничитель развития компаний [10]. Создание ВПРМ неизбежно повлечет за собой сокращение занятости.

Изменения, происходящие в экономике Кабардино-Балкарии, требуют новых подходов к формированию и размещению молодёжного трудового потенциала, активного сотрудничества образовательных организаций с работодателями. Кроме того, специфика эффективного включения молодых людей в трудовой потенциал Кабардино-Балкарской Республики требует и более пристального внимания к данной проблеме органов власти всех уровней, работодателей, профессиональных союзов, всей системы социального партнёрства [11]. Одновременно и молодёжь ответственна за свою судьбу, и никто не сможет за неё сделать то, что она должна сделать сама. Без её активного участия и творческого вклада в преодоление возникающих кризисных проблем никакая государственная программа одна не способна эти проблемы решить [6].

Решение проблем современной молодёжи требует новых подходов.

Заключение

Проблема безработицы в России сегодня очень актуальна. На сегодня уровень безработицы в Москве и безработицы в Санкт-Петербурге является одним из самых низких. Но о других городах и регионах РФ этого сказать нельзя. Самый высокий уровень незанятости наблюдается в Северо-Кавказском Федеральном округе. Наилучшие показатели по относительно трудоустройству в центральном Федеральном округе. Сегодня, несмотря на снижение уровня безработицы, Россия предпринимает массу мер

для увеличения числа трудоустроенных граждан. Регулирование безработицы в России осуществляется сразу по нескольким направлениям, одним из основных которых является обеспечение равных возможностей всем резидентам Российской Федерации независимо от гражданства и возраста [1].

Решение проблемы молодёжной безработицы должно стать одной из ключевых направлений социальной политики государства. Необходимо разработать четкий механизм взаимодействия федеральных, региональных, муниципальных органов власти, учреждений профессионального образования, работодателей, общественных организаций в плане создания благоприятных условий для реализации конституционного права молодежи на труд. Достижению этой цели могут способствовать:

- создание необходимого количества специализированных институтов, занимающихся трудоустройством, профессиональным консультированием, психологической поддержкой молодежи (кадровых агентств, центров социально-психологической помощи, бирж труда и т. п.);
- восстановление системы государственного заказа для вузов на такие специальности, которые соответствуют требованиям времени и условиям сложившегося рынка труда;
- определение оптимальных параметров количества и структуры выпускаемых специалистов с учетом динамики спроса на рабочую силу в регионе;
- стимулирование работодателей к привлечению и включению молодых специалистов в кадровый потенциал (проводить на базе бирж труда и кадровых агентств консультационно-разъяснительные семинары с работодателями; ввести квотирование численности молодых специалистов на предприятиях, организовывать курсы по планированию кадровой политики для частных предпринимателей и т. п.);
- развитие системы молодёжного предпринимательства [8].

Также крайне важно при принятии ответственных решений органами власти в области промышленной и экономической политики учитывать мнение и опыт деловых и профессиональных союзов [13].

Библиографический список

1. Уровень безработицы в России. – URL: <https://visasam.ru/russia/rabotavrf/bezrobotica-v-rossii.html> Дата обращения: 15.01.2019 г.
2. Графические данные. – URL <https://www.factograph.info/a/29050661.html> (дата обращения: 15.01.2019 г.).
3. Официальный сайт Общественной палат РФ. – URL: https://www.oprf.ru/ru/about/interaction/region_chambers/431/2445/newsitem/40165?PHPSESSID=20r59m9f82pttb5ueaqmvkika0 (дата обращения: 15.01.2019 г.).
4. Безработица в России: статистика 2018 года // БЮДЖЕТ.RU – интернет-издание о финансовой жизни страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://bujet.ru/article/362564.php> (дата обращения: 10.01.2019 г.).
5. Денис Иванов Россия победила безработицу... но стало ли россиянам от этого лучше? // апрель, 2018 г. – Режим доступа URL: <https://reconomica.ru/экономика/статистика/безработица-в-россии-2018> (дата обращения: 15.01.2019 г.).
6. Доклад Общественной палаты РФ «О состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2018 г.» // 2018 год: общественная повестка и конфликты // Официальный сайт Общественной палаты РФ. – URL: <http://report2018.oprf.ru/ru/4.php#sub403>.
7. Кубаев М. Проблемы занятости и безработицы в молодежной среде СКФО (на примере Кабардино-Балкарской Республики) // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2014. – № 5. – С. 22–25.
8. Макаров В.В. Безработица молодежи как социальная проблема // Молодой ученый. – 2017. – № 47. – С. 190–192. – URL: <https://moluch.ru/archive/181/46727/> (дата обращения: 02.02.2019).
9. Решение проблем современной молодежи требует новых подходов. – URL: <http://nalchik.bezformata.com/listnews/sovremennoj-molodezhi-trebuuet-novih/56897659/> (дата обращения: 10.01.2019 г.).
10. Текуева М.Т. Модернизация и инновационное развитие экономики как фактор роста новых рабочих мест // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки: материалы V международной научно-практической конференции. Совет молодых ученых и специалистов при Главе республики Северная Осетия-Алания, Министерство РСО-Алания по делам молодежи, физической культуры и спорта. – Владикавказ, 2014. – С. 616–618.
11. Тилова И.И., Евлоева М.М., Азаматова Г.К. Анализ состояния безработицы в регионе и пути снижения ее уровня) опыт Кабардино-Балкарской республики) // Перспектива-2018: материалы Международной конференции. – Т. II. – Нальчик, 2018. – С. 72–75.
12. Федченко Л. Проблемы занятости молодежи в Кабардино-Балкарской республике // Газета «Кабардино-Балкарская правда» от 04.08.2016 г. – URL: <http://nalchik.bezformata.com/listnews/zanyatosti-molodyozhi-v-kabardino-balkarskoj/49236659> (дата обращения: 10.01.2019 г.).
13. Франк Адиль Вячеславович Уровень безработицы в России // портал Беру в кредит: Гид по банкам, кредитам, дебетовым и кредитным картам [Электронный ресурс]. – URL: <https://vkreditbe.ru/uroven-bezrobotitsy-v-rossii/#i>.

УДК 338.1

Т. В. Тишкина

Российский университет кооперации, Казанский кооперативный институт (филиал),
Казань, e-mail: tvt879@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: бережливое производство, оптимизация производства, устойчивое развитие.

Бережливое производство (лин-технологии) – один из основных инструментов повышения производительности труда и снижения издержек на предприятиях, которые в свою очередь являются приоритетными задачами современной экономики. В работе проанализированы результаты внедрения lean-принципов в производственную систему, предложены пути повышения эффективности развития производственной системы машиностроительного предприятия Республики Татарстан. Гипотезой исследования стало предположение о том, что внедрение бережливого производства является наиболее эффективным и результативным способом для развития производственной системы предприятия. В работе обобщены результаты SWOT анализа текущего положения предприятия по внедрению бережливого производства, разработаны и предложены элементы стратегического подхода к развитию производственной системы предприятия.

Введение

Доказано, что пока конкуренция слаба, за избыточные потери платит потребитель. При усилении конкуренции за каждую секунду рабочего времени, не приносящего дохода, начинает платить производитель. Сейчас организация бизнес – процессов подвержена существенным изменениям. Это определяется тем, что потребитель требует повышения качества продукции и услуг. Производитель, в свою очередь, должен своевременно реагировать на потребности современного рынка, осваивая новые модели организации производственной системы, которые необходимо регулярно и адекватно оценивать с точки зрения эффективности внедрения инструментов бережливого производства. Бережливое производство в современных условиях является инструментом разработки и внедрения новых специфических методов управления, направленных на повышение производительности труда и снижение издержек на предприятиях.

Цель исследования

Целью исследования является обоснование внедрения лин – технологий как наиболее эффективного и результативного способа развития производственных систем в условиях экономического роста.

Материал и методы исследования

Материалами для проведения исследования послужили результаты научных трудов отечественных и зарубежных ученых в области операционного менеджмента, результаты исследований и практической деятельности автора, а также нормативные и законодательные акты, регулирующие хозяйственную деятельность в РФ на различных уровнях. В статье использовались методы сравнительного, статистического анализа, метод экспертных оценок, методы стратегического анализа, принципы системного, комплексного подходов.

Результаты исследования

Объектом исследования обозначено АО «ПОЗИС», который на сегодняшний день является ведущим машиностроительным предприятием России, единственным в ГК «Ростех» и Республике Татарстан производителем крупной бытовой техники и высокотехнологичного медицинского холодильного оборудования. Стратегия бренда АО «ПОЗИС» основана на увеличении прибыли за счет безупречного качества, экологической безопасности и повышения ценности не только отдельных видов продукции, но и всей компании в целом. АО «ПОЗИС» – один из крупнейших производителей серийного холодильного, морозильного и дезинфицирующего

оборудования в Российской Федерации и создатель полной линейки техники, соответствующей современным требованиям «Холодовой цепи» в медицине, и стандартам GMP. Компания освоила направление производства медтехники более 15 лет назад, и сегодня занимает уже около 70% отечественного рынка холодильников для медицинских услуг и для фармацевтики. Техникой POZIS были массово оснащены инфраструктурные объекты Универсиады-2013 в Казани и Олимпиады-2014 в Сочи. Сегодня под брендом POZIS выпускается более 60 модификаций различных медицинских изделий. В том числе ими оснащаются вновь возводимые ГК Ростех перинатальные центры [4].

Официальный старт программы внедрения бережливого производства на предприятии состоялся в 1998 году. В тот период предприятие работало, что называется, «с колес»: сырье завозили по нормативам, необходимую партию поставляли в нужный цех, оттуда и шла переработка. Но при этом всегда было осознание того, что надо ориентироваться на клиента, производить нужный ассортимент, внедрять предложения рабочих и инженерного персонала.

Подробнее узнав суть философии лин – технологий, пришло осознание, что дальнейшего развития без освоения бережливого производства нет. Начав осмысленно, осознано применять приемы бережливого производства, нарабатывая опыт, руководство пришло к необходимости производственной системы предприятия, оценки эффективности ее применения.

Так с 2007 года предприятие начало работу по данному направлению с создания рабочей группы, которая сейчас приобрела статус «Управление оптимизации бизнес-процессов и технологии производства», далее УОБП и ТП. Лидерами процесса внедрения этих технологий стали руководители структурных подразделений, которые заинтересовали свои коллективы в проведении оптимизации производства. Участники рабочей группы проводили обучающие семинары, вели разъяснительную работу на страницах заводской многотиражки. В соответствии с приказом генерального директора завода, автор каждой вне-

дренной в производство идеи получает денежное поощрение. Это привело к повышению лояльности персонала к организации бизнес – процессов на основе лин – технологий.

В период с 2012–2016 гг. в рамках программы АО «ПОЗИС» реализовано 6 проектов по оптимизации затрат, исключению потерь и повышению производительности труда в производстве. Суммарный годовой экономический эффект от всех мероприятий составил более 1 млн рублей.

С 2012 года рабочей группой ГК «Ростех» определены четыре пилотных площадки по внедрению лин технологий, в том числе обозначено АО «ПОЗИС».

На предприятии работа по снижению потерь и повышению эффективности производства разделена на три направления:

- техническое перевооружение;
- оптимизация бизнес процессов и технологии производства.
- энергосбережение.

В рамках ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на 2011–2020 годы» предприятие реализует проект «Реконструкция и техническое перевооружение производств специальной продукции», а также производство медицинской техники, которое является одним из приоритетных направлений развития предприятий ОПК страны на ближайшую и среднесрочную перспективу. Данная деятельность активизирована в связи с поручением Президента РФ В.В. Путина – о необходимости выпуска предприятиями ОПК высокотехнологичной гражданской продукции и продукции двойного назначения, ориентированной на потребности медицины, энергетики, авиа- и судостроения, на космос, информационные технологии и связь. Реализация данных проектов позволит создать современное высокоэффективное производство характеризующееся высокой рентабельностью производства, низкими затратами, малой трудоемкостью, короткими сроком производства продукции и низкой стоимостью внедрения новых технологий.

Для повышения производительности труда на предприятии внедрены следующие пилотные проекты:

– оптимизация производственной логистики главных сборочных и упаковочного конвейеров на основе сокращения промежуточных этапов при транспортировке материалов и комплектующих, внедрение принципов «точно в последовательности» и «точно вовремя», сокращение затрат на тару и упаковку;

– регулирование уровня незавершенного производства на производственных участках;

– кайдзен-предложения («Непрерывные улучшения»).

– внедрение общепроизводственной практики штрихкодирования. Этот инструмент применяется для интеграции данных о конкретной продукции в общезаводские информационные системы, что дает доступ к полной информации об объекте в режиме реального времени. Это существенно облегчает работу. Ведь, к примеру, за день через одно лишь инструментальное производство POZIS проходит более 1000 единиц штампов и свыше 500 видов разнообразной оснастки.

Основные показатели развития производственной системы представлены в табл. 1.

Внедрение и реализация проектов позволило значительно улучшить условия и результаты труда.

Таким образом, основные результаты внедрения инструментов бережливого производства за 2010–2016 гг. следующие:

– Аттестовано 93 % от общего количества рабочих мест.

– Подано полезных предложений 3 328 ед.

– Высвобождено 10 % от общей производственной площади.

– Полученный экономический эффект более 100 млн руб.

Таблица 1

Показатели развития производственной системы предприятия за период 2010–2016 гг.

Показатели	Результат
Численность работающих	Сокращение на 5,1 %
Объем производства	Увеличение на 15,3 %
Производительность труда	Увеличение на 18,7 %
Уровень запаса на складе готовой продукции	Сокращение в 4,1 раза
Объем продаж	Увеличение на 15,4 %

Если процесс бережливого производства начинается с использования простых инструментов, с быстрым результатом и философии, проводниками которой являются руководители, то у персонала компании появляется убежденность в его эффективности, меняется мышление и культура, что позволяет приступить к внедрению более сложных инструментов – цикл повторяется.

Для анализа текущего положения предприятия по внедрению бережливого производства, выраженного во внутренних преимуществах и слабостях, применен SWOT-анализ (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ производственной системы АО «ПОЗИС»

Сильные стороны	Возможности
1. Наличие управления по оптимизации бизнес процессов и технологий производства. 2. Значительные результаты от внедрения инструментов бережливого производства. 3. Наличие декларации и стратегического плана развития производственной системы. 4. Опыт внедрения лин-технологий по всем подразделениям завода	1. Получение лицензии на обучение по оптимизации бизнес процессов. 2. Снижение длительности производственного цикла до передовых мировых стандартов (75 с). 3. Повышение уровня конкурентоспособности продукции на рынке. 4. Получение международного сертификата соответствия качества
Слабые стороны	Угрозы
1. Сложившиеся стереотипы, психология людей. 2. Текучесть персонала. 3. Соппротивление персонала изменениям	1. Наличие угрозы потери высококвалифицированных специалистов. 2. Угрозы со стороны поставщиков и потребителей. 3. Нестабильная экономическая ситуация страны

Для оценки эффективности работы предприятия АО «ПОЗИС» по направлению бережливого производства предлагаем использовать «колесо бережливого производства», которое включает в себя такие факторы как стратегические, интеллектуальные, производственные и ресурсные (рисунок). Форма фигуры показывает проблемы и возможности развития производственных систем на предприятии. Для удобства восприятия признакам дали порядковое обозначение:

I – Наличие стратегического управления.

II – Наличие философии ЛИН.

III – KPI – ключевые показатели эффективности.

IV – Вовлеченность высшего руководства.

V – Сплоченность сотрудников.

VI – Наличие и качество кайдзен-предложений.

VII – Наличие 5С.

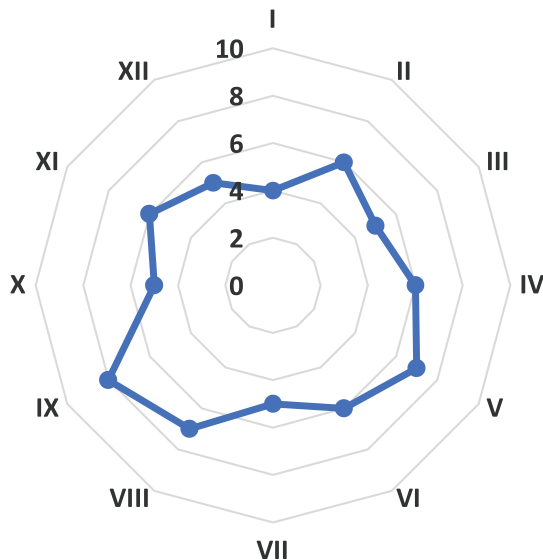
VIII – Снижение потерь.

IX – Использование системы вытягивания.

X – Изучение требований потребителей.

XI – Повышение качества продукции.

XII – Работа с поставщиками и дилерами.



«Колесо бережливого производства»
на АО «ПОЗИС»

На практике, как видим, получается фигура не похожая на колесо, и это свидетельствует о необходимости активиза-

ции работы по отдельным направлениям деятельности.

Результаты исследования позволяют разработать следующие элементы стратегического подхода к развитию производственной системы предприятия:

- фигура демонстрирует возможности предприятия по корректировке текущей стратегии развития, наличие философии и принципов бережливого производства, а также резервы для повышения ключевых показателей эффективности управления предприятием;

- фигура показывает резервы по повышению качества продукции, изучению требований потребителей, а также возможность работы с поставщиками и дилерами предприятия;

- фигура демонстрирует эффективность системы организации рабочего места – 5С на предприятии, снижение НЗП дает доступ к преимуществам бережливой вытягивающей системы.

Видим, что наряду с возможностями предприятия по организации производственных систем есть много проблем.

Выводы или заключение

Автор предлагает основные направления развития АО «ПОЗИС»:

- развитие производственной системы на предприятии (новые пилотные проекты, создание Лин-офиса по обучению персонала, коучинг);

- внедрение инструментов бережливого производства (SMED, TPM).

- разработка уникальной производственной системы (100 % интеграция всех подразделений в PPS);

- усиление работы с поставщиками и заказчиками предприятия по активизации их работы с использованием вытягивающей системы организации производства;

- получение лицензии на образовательную деятельность, с целью распространения передового опыта внедрения инструментов бережливого производства на других предприятиях региона с целью увеличения прибыли;

- повышение квалификации, расширение компетенций персонала путем стажировки на предприятиях, являющихся лидерами по внедрению лин-технологий;

- повышение лояльности персонала к изменениям, совершенствование

системы оплаты труда с помощью системы KPI.

Таким образом, развитие производной системы предприятия на основе принципов и инструментов бережливого производства обеспечит реализацию потенциала предприятия, достижение качественно нового уровня выпускаемой

продукции, существенного сокращения потерь и издержек, формирование деловой репутации предприятия как производителя продукции, соответствующей мировым аналогам. Большая роль в этом деле отведена персоналу. От его активности, вовлечённости в улучшение производственных процессов зависит будущее.

Библиографический список

1. Балашова Е.С., Громова Е.А. Интеграция моделей ресурсного управления на промышленных предприятиях // Экономика, социология и право. – 2016. – № 8. – С. 325–327.
2. Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства. – М: Изд-во ИКСИ, 2012. – 391 с.
3. Тишкина Т.В., Базаров Р.Т., Басырова Э.И., Синетова Р.Г. Повышение эффективности системы управления на основе системного анализа // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – Т. 15. – С. 2101–21015.
4. Официальный сайт АО ПОЗИС [Электронный ресурс]. – URL: [https:// http://pozis.ru/today](https://http://pozis.ru/today) (дата обращения: 03.02.2019 г.).

УДК 004.94, 519.2

И. Х. Утакаева

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, e-mail: utakaev@yandex.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ПАКЕТА СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА PYTHON ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Ключевые слова: анализ данных, эконометрика, модель, python, программирование.

Автомобильная отрасль занимает одно из ключевых мест в экономике многих стран. В российской экономике эта отрасль также остается на ведущих позициях. Сегодня компаниям отрасли приходится развивать и поддерживать бизнес, адаптируясь к нестабильной экономической ситуации и новым правилам регулирования. От характера развития автомобильной отрасли зависят уровни развития смежных отраслей.

В условиях современной рыночной экономики возникает необходимость получения более точной и достоверной информации о состоянии и тенденциях рынка автомобилей, чтобы иметь возможность оперативно реагировать на изменения и управлять рисками. Динамика продаж и цен влечет за собой определенные риски для производителей, работников, дилеров и государства в целом. Поэтому важно детально исследовать данный феномен и предложить инструмент для моделирования экономической ситуации. Важное значение для производителей и дилеров имеет адекватная оценка потенциала рынка.

Одной из мер, которая может помочь в управлении рисками автомобильной отрасли, является составление эконометрической модели прогнозирования. Таким образом, в условиях рыночной неопределенности производители и дилеры смогут вырабатывать механизмы, необходимые для выживания и стабильного функционирования. Государство сможет принимать решение о необходимости поддержки отрасли посредством реализации различных мер, способствующих обеспечению занятости населения в автомобильной отрасли, повышения доступности автомобилей для населения и развития производства автомобилей.

Введение

Специфической особенностью деятельности экономиста является работа в условиях недостатка информации и неполноты исходных данных для моделирования. Анализ такой информации требует использования специальных методов, которые составляют один из аспектов эконометрики. Одной из центральных проблем эконометрики является построение эконометрической модели и определение возможности ее использования для описания, анализа, прогнозирования реальных экономических процессов. Сегодня, применению эконометрических методов может мешать высокая стоимость коммерческих пакетов статистического анализа. Выходом из сложившейся ситуации может быть использование открытого программного обеспечения, удачным примером которого является пакет статистического анализа языка программирования Python.

Цель исследования: демонстрация новых возможностей эконометрического моделирования с использованием современного языка программирования Python. В статье предлагается использовать возможности языка Python, как ин-

струмента обеспечивающего высокую производительность и точность при использовании эконометрических и статистических методов анализа данных.

Материал и методы исследования

Библиотека Pandas языка Python позволяет с легкостью манипулировать исходными данными и анализировать их. В принципе, библиотека Pandas построена на еще одной замечательной библиотеке в python 3 – Numpy. Использование пакета Pandas дает широкие возможности при работе с электронными таблицами.

В качестве примера выбраны автомобили марок Ford Focus и Opel Astra. В результате анализа выделены факторы, которые наиболее ощутимо влияют на стоимость автомобиля, разработана многофакторная математическая модель описывающая процесс ценообразования на вторичном рынке автомобилей, получены уравнение регрессии и матрицы корреляции переменных, построены графики влияния исследуемых факторов на стоимости автомобилей. В работе рассматриваются широкие возможности открытого и свободного программного обеспечения – FLOSS (Free\Libre and

Open Source Software). Исследуются особенности ценообразования [3].

Для проведения исследования, необходимо выбрать базовый набор данных DataSet. Разнообразные наборы данных можно скачать прямо с сайта, который содержит такую информацию. DataSet, как правило, представляет собой файл с таблицей данных в формате json или csv. **Цель работы** – показать простоту обработки достаточно большого объема данных средствами Python.

Язык программирования Python в последнее время активно используется для анализа данных в различных социально значимых сферах. Это один из наиболее популярных современных языков программирования, который широко используется в анализе данных. Связано это прежде всего, с простотой языка, а также доступностью и разнообразием современных библиотек. В статье приведен пример исследования и классификации неструктурированных данных, а также построения эконометрической модели прогнозирования стоимости автомобиля с использованием возможностей и инструментов языка Python.

Python – это современный язык программирования, востребованный и популярный в мировой научной среде. В настоящей работе демонстрируются новые возможности ценообразования на вторичном рынке автомобилей. Язык программирования Python – это мощный высокоуровневый кроссплатформенный язык. Он поддерживает объектно-ориентированное программирование, и в последнее время стал серьезной альтернативой таким языкам программирования как C++. В отличие от MATLAB, язык Python изначально не заточен под научные вычисления.

Объектом исследования является рынок подержанных автомобилей, целью – выявление критериев оценки и уровня их влияния на цену подержанного автомобиля. Данные для проведения исследования получены с web-сайта avito.ru – крупнейший в Европе сайт частных объявлений с посещаемостью более 25 000 000 пользователей ежемесячно. Выбор сайта avito.ru объясняется, во-первых, тем, что сайт имеет достаточно большую базу предложений, во-вторых, по каждому продаваемому автомобилю

в базе имеется подробная информация о его характеристиках. О каждом автомобиле в извлеченной выборке имеется следующая информация: марка автомобиля, модель автомобиля, тип кузова, год выпуска, пробег, коробка передач, объем двигателя, тип двигателя, привод, подробная информация о комплектации автомобиля. Для построения модели использованы такие модули как: pandas, библиотека для визуализации данных в statsmodels.formula.api, библиотека двумерной графики matplotlib, pyplot [2].

По теме исследования опубликованы работы, в которых не представлены современные эконометрические модели, которые могут включать не только числовые параметры.

Для исследования в качестве примера выбраны автомобили марок Ford Focus и Opel. После удаления из полученной выборки недостоверной и противоречивой информации, объем выборки составил 618509 автомобилей для автомобилей марки Ford Focus и 100955 для автомобилей Opel.

Введем следующие обозначения: Year – возраст, Mileage – пробег, объем двигателя – Capacity, мощность двигателя – Power, стоимость Price.

Получены следующая статистическая информация о выборке автомобилей Ford Focus.

Проведен корреляционный анализ извлеченной из базы выборки, результаты приведены в таблице.

Рассмотрим следующее уравнение регрессии:

$$Y = S + \sum_{i=1}^n a_i x_i,$$

где x_i – это независимые переменные, характеризующие автомобиль (Year, Mileage, Capacity, Power); S – некоторая фиксированная величина, зависящая от модели авто; a_i – коэффициенты, отражающие степень влияния, соответствующего параметра x_i на цену автомобиля; Y – зависимая переменная – стоимость автомобиля (Price).

Регрессионное уравнение можно использовать для построения модели расчета стоимости автомобиля определенной модели. Воспользуемся методом наименьших квадратов [3].

```
In [3]: #Первые 5 записей
path = '/Users/alex/Documents/PYTHON/AvitoDatasetFord.txt'
#path = '/Users/alex/Documents/PYTHON/ID.txt'
data = pd.read_csv(path, names=['Year', 'Mileage', 'Capacity', 'Power', 'Price'])
data.head()
```

Out[3]:

	Year	Mileage	Capacity	Power	Price
0	6	75000	1.8	125	357000
1	4	66000	2.0	150	660000
2	9	166000	1.8	125	330000
3	11	210000	2.0	145	235000
4	14	104000	2.0	130	170000

```
#Информация о наборе данных
data.describe()
```

	Year	Mileage	Capacity	Power	Price
count	1716.000000	1716.000000	1716.000000	1716.000000	1.716000e+03
mean	7.455128	111607.250000	1.722786	119.375291	3.890623e+05
std	3.252229	55634.700013	0.178034	19.008764	1.388090e+05
min	1.000000	2000.000000	1.000000	70.000000	8.000000e+04
25%	5.000000	74800.000000	1.600000	101.000000	2.850000e+05
50%	7.000000	100009.000000	1.600000	125.000000	3.750000e+05
75%	10.000000	140998.500000	1.800000	125.000000	4.850000e+05
max	17.000000	430000.000000	2.500000	250.000000	1.100000e+06

Рис. 1. Первые 5 автомобилей Ford Focus и следующая статистическая информация о выборке автомобилей Ford Focus

```
#Матрица корреляции переменных
data.corr()
```

	Year	Mileage	Capacity	Power	Price
Year	1.000000	0.631289	0.202119	-0.138462	-0.870056
Mileage	0.631289	1.000000	0.075783	-0.146194	-0.630609
Capacity	0.202119	0.075783	1.000000	0.799377	-0.039703
Power	-0.138462	-0.146194	0.799377	1.000000	0.314947
Price	-0.870056	-0.630609	-0.039703	0.314947	1.000000

Рис. 2. Матрица корреляции переменных для автомобилей Ford Focus

Результаты исследования и их обсуждение

Проведенный анализ показывает, что для автомобилей Ford Focus с увеличением возраста на 1 год, стоимость автомобиля снижается на 31 386 рубля, а с увеличением пробега на 10 000 километров, стоимость снижается на 2918 рублей, с увеличением мощности двигателя на 100 лошадиных сил, стоимость увеличится на 206 064 рубля.

Для автомобилей Opel с увеличением возраста на 1 год, стоимость автомобиля снижается на 31 354 рубля, а с увеличением пробега на 10 000 километров, стоимость снижается на 2176 рублей, с увеличением мощности двигателя на 100 лошадиных сил, стоимость увеличится на 96 548 рублей. Подобные расчеты возможно произвести для авто любых марок.

```
#Уравнение регрессии и коэффициенты переменных
lm = smf.ols(formula = 'Price ~ Year + Mileage + Capacity + Power', data=data).fit()
print lm.params
```

```
Intercept    554405.329814
Year         -31386.186722
Mileage       -0.291816
Capacity     -84036.020544
Power         2060.643268
dtype: float64
```

```
#Уравнение регрессии и коэффициенты переменных
lm = smf.ols(formula = 'Price ~ Year + Mileage + Capacity + Power', data=data).fit()
print lm.params
```

```
Intercept    764101.181277
Year         -31353.783205
Mileage       -0.217647
Capacity     -131900.230257
Power         965.481407
dtype: float64
```

Рис. 3. Результаты расчета параметров модели автомобилей Ford Focus и Opel Astra

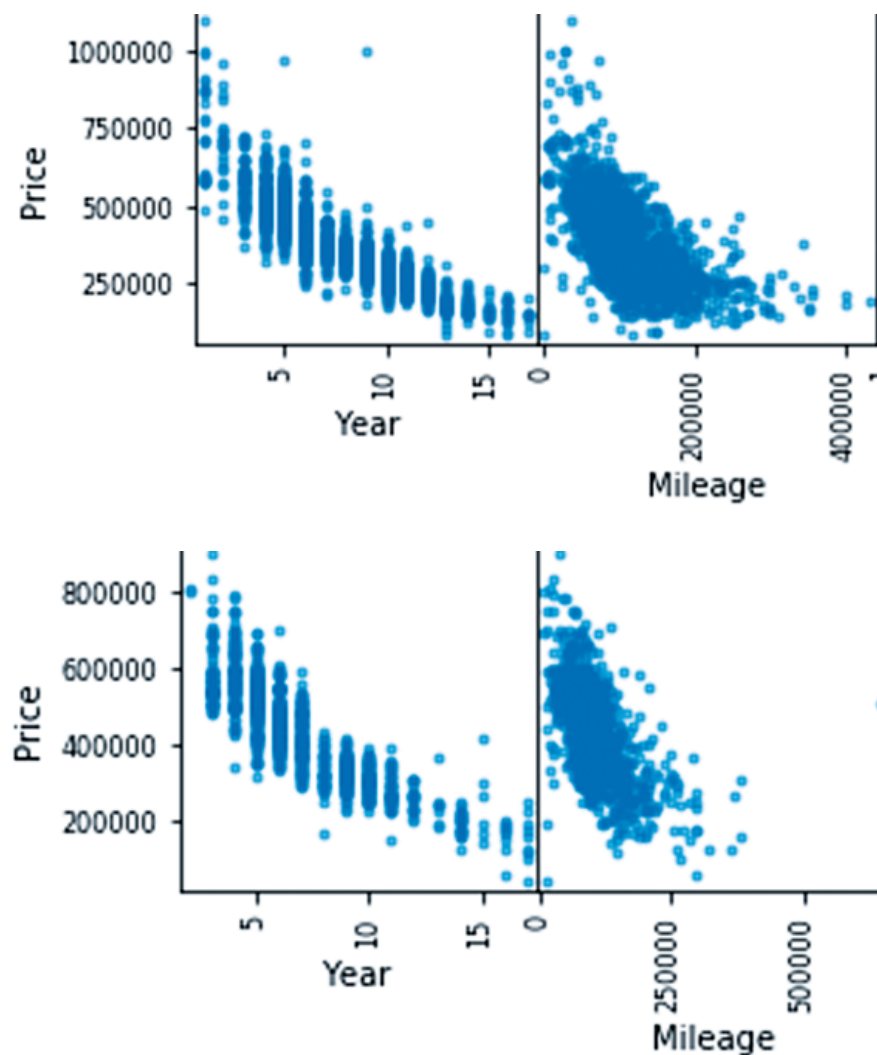


Рис. 4. Влияние возраста и пробега на стоимость автомобилей Ford Focus и Opel

```

In [375]: #Вводим нужные значения и предсказываем зависимую переменную
model = pd.DataFrame({'Year': [4], 'Mileage': [50000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [150]})
lm.predict(model)

Out[375]: array([ 588908.6182675])

In [376]: model = pd.DataFrame({'Year': [7], 'Mileage': [50000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [150]})
lm.predict(model)

Out[376]: array([ 494750.05810091])

In [381]: model = pd.DataFrame({'Year': [4], 'Mileage': [200000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [150]})
lm.predict(model)

Out[381]: array([ 545136.15232695])

In [385]: model = pd.DataFrame({'Year': [4], 'Mileage': [50000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [90]})
lm.predict(model)

Out[385]: array([ 465270.02219018])

In [8]: model = pd.DataFrame({'Year': [4], 'Mileage': [50000], 'Capacity': [1.8], 'Power': [150]})
lm.predict(model)

Out[8]: array([ 572101.41415863])

In [388]: model = pd.DataFrame({'Year': [10], 'Mileage': [150000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [125]})
lm.predict(model)

Out[388]: array([ 319893.77227508])

#Вводим нужные значения и предсказываем зависимую переменную
model = pd.DataFrame({'Year': [5], 'Mileage': [75000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [115]})
lm.predict(model)

array([ 490998.69854596])

model = pd.DataFrame({'Year': [11], 'Mileage': [75000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [115]})
lm.predict(model)

array([ 302875.99931455])

model = pd.DataFrame({'Year': [5], 'Mileage': [20000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [115]})
lm.predict(model)

array([ 502969.30930443])

model = pd.DataFrame({'Year': [5], 'Mileage': [75000], 'Capacity': [2.0], 'Power': [115]})
lm.predict(model)

array([ 438238.60644329])

model = pd.DataFrame({'Year': [5], 'Mileage': [75000], 'Capacity': [1.6], 'Power': [140]})
lm.predict(model)

array([ 515135.73372652])

model = pd.DataFrame({'Year': [3], 'Mileage': [15000], 'Capacity': [1.8], 'Power': [140]})
lm.predict(model)

array([ 564522.1021858])

#Итоговые показатели модели
lm.summary()

```

Рис. 5. Результаты тестирования модели для автомобилей Ford Focus и Opel

Выводы

Представленная модель может использоваться для прогнозирования цен на автомобили производителями, дилерами и государством в целях управле-

ния рисками в автомобильной отрасли. Государственные органы, основываясь на прогнозных значениях, могут вырабатывать стимулирующие меры для поддержки рынка автомобилей.

В целом, несмотря на качество и адекватность построенной модели анализа и прогнозирования, ее можно усовершенствовать, добавив иные факторы, например, ставку по автокредитованию или стоимость обслуживания автомобиля.

Также данная модель не учитывает факторы, которые могли бы повлиять на стоимость, которые сложно количественно оценить. К ним можно отнести кризисное состояние экономики, появление новых марок автомобилей,

государственные меры поддержки, такие как субсидирование процентной ставки по автокредитованию, программа утилизации автомобилей. В таком случае, можно использовать фиктивные переменные.

Следует отметить, что проведенные исследования демонстрируют эффективность использования возможностей языка Python для анализа больших данных, получены результаты, которые заслуживают дальнейшего изучения с помощью предложенного инструмента.

Библиографический список

1. <https://www.avito.ru/>.
2. Бывшев, В.А. Эконометрика: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
3. Войтковская Е.И., Шабельникова Е.В. Анализ отечественной автомобильной отрасли с применением эконометрического моделирования // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017.
4. Костромин, А.В., Кундакчан, Р.М. Эконометрика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2015. – 228 с.
5. Савин, А.В. Перспективы развития автомобильной отрасли в России // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 7–2. – С. 311–316.
6. Ассоциация европейского бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aebris.ru/gu/> (дата обращения: 10.12.2016).
7. Бюллетень социально-экономического кризиса России [Электронный ресурс] Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – Режим доступа: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/9154.pdf> (дата обращения: 11.12.2016).
8. Мировой рынок легковых автомобилей в 2015-2016 годах [Электронный ресурс] EREPORT.RU. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/commod/auto.htm> (дата обращения: 11.12.2016).
9. Прошлые данные – Нефть Brent [Электронный ресурс] Investing.com. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data> (Дата обращения: 10.02.2016).
10. Российский авторынок в 2015 году опустился на пятое место в Европе [Электронный ресурс] Аналитическое агентство АВТОСТАТ. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/24492/> (Дата обращения: 11.12.2016).
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.12.2016).
12. У. Маккинли. Python и анализ данных. – 2015.
13. Утакаева И.Х., Хмелевская К.А. Опыт эконометрического моделирования с использованием пакета статистического анализа Python//Международный научный журнал. – 2017. – № 5. – С. 67.

УДК 338

Е. Н. Чернышева, Е. П. Макарова-Коробейникова

ФГАОУ ВПО «Российский университет дружбы народов», Москва,

e-mail: Ekaterinamak@mail.ru

ЛИН-ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ключевые слова: здравоохранение, бережливая медицина, бережливое производство в здравоохранении, управление медицинской организацией, бережливая поликлиника, менеджмент здравоохранения.

В условиях реформирования российского здравоохранения перед медицинской организацией встает вопрос о совершенствовании своей деятельности в условиях недостатка ресурсов. В данном исследовании проведен анализ деятельности медицинской организации на примере ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» и выработаны предложения по совершенствованию деятельности организации с внедрением лин-технологий. В целом, следует отметить, что экономические и финансовые показатели деятельности больницы находятся в хорошем состоянии. Как показывает исследование результатов функционирования организационной структуры организации, имеется рост коэффициента эффективности организационной структуры управления, который связан с опережающими темпами прироста объемов оказания медицинской помощи по сравнению с темпами прироста затрат на управление. Кроме того, за анализируемый период отмечено повышение коэффициента экономичности труда в организационной структуре управления с 0,73 до 0,82. Тем не менее, следует отметить недостаточное внимание повышению квалификации медицинских работников и внедрению новых медицинских технологий и программных продуктов. В исследовании разработаны мероприятия и оценен прогнозируемый результат внедрения который показал, что: средняя продолжительность пребывания пациентов в отделении неотложной помощи снизилась на 20–30%; длительность процедуры выписки из стационара в среднем сократилась на 3–6 часов; продолжительность полного комплекса процедур в операционных сократилась примерно на 25%; количество операций, начатых точно в срок, увеличилось на 100%.

Введение

Принципы Лин (lean production – бережливое производство) уже давно перестали быть прерогативой производственных компаний. Сейчас их активно применяют во многих компаниях сферы услуг, чья деятельность очень далека от промышленности и производства. Медицинские организации, клиники частные и муниципальные – не исключение. Появились так называемые бережливые поликлиники.

Более того, уже на государственном уровне принят приоритетный проект, реализуемый в 2017–2023 гг. Минздравом РФ «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь» («Бережливая поликлиника»). Проект направлен на решение основных проблем российского здравоохранения, связанных с огромными потерями временных и денежных ресурсов, которые снижают качество и доступность медпомощи.

В пилотных поликлиниках уже получены первые результаты, доказывающие

эффективность применения принципов бережливого производства в здравоохранении. Так, удаётся увеличить время работы врача с пациентом, сократить время оформления записи на приём к врачу, сократить очередь и время ожидания пациентом врача у кабинета.

Цель исследования – определить основные направления внедрения лин-технологий медицинской организации на примере ГАУЗ «Брянская областная больница № 1».

Материалы и методы исследования

Информационная база исследования сформирована из материалов и отчетности медицинской организации ГАУЗ «Брянская областная больница № 1». Методологическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам управления медицинской организацией.

В ходе проведения исследования применялись различные методы: ранжирования, статистический, математический, метод STEP-анализа и SWOT – анализа.

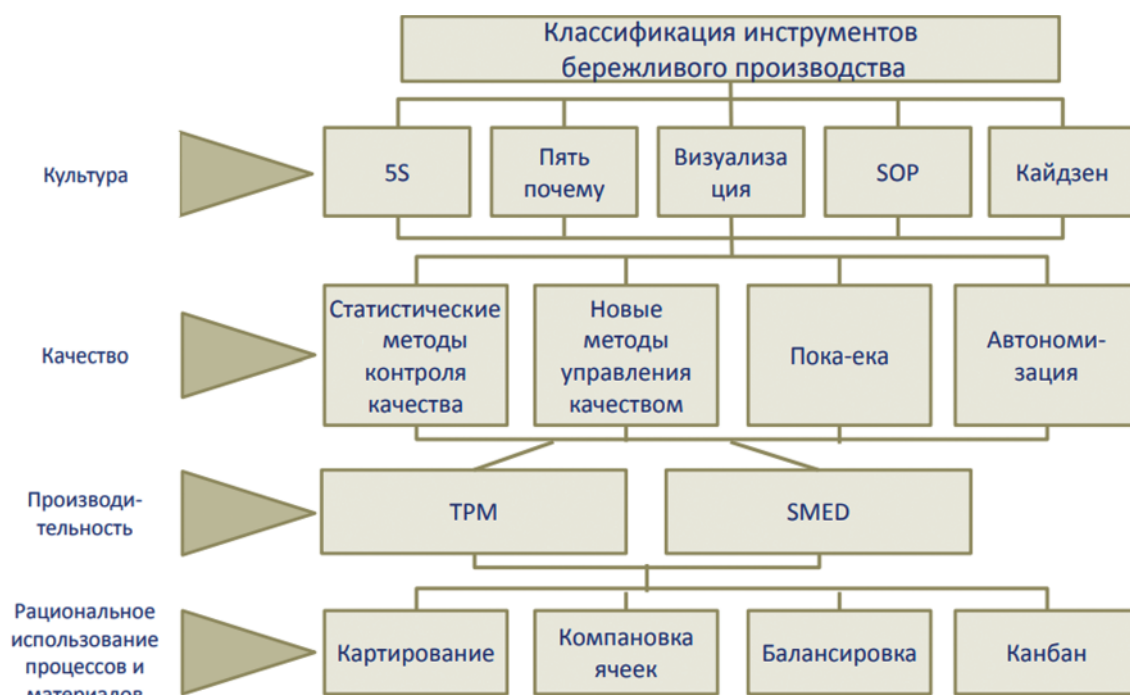


Рис. 1. Классификация инструментов бережливого производства [1]

Результаты и обсуждение

Чтобы понять, каких результатов можно достичь в медицинской организации (МО), необходимо понимать, что представляет собой система бережливого производства, посредством каких принципов и методов возможно повышение эффективности работы организации.

Один из основных принципов бережливого производства – это исключение из процессов всех действий, не добавляющих ценности конечному продукту. Под «продуктом работы МО» мы понимаем оказание качественных услуг пациентам. «Бережливое производство» подразумевает не просто краткосрочные меры по сокращению персонала, складских площадей и прочих затрат, а в первую очередь оптимизацию процессов с целью исключения избыточных функций и процедур, создающих допол-

нительную работу, издержек, не создающих дополнительной ценности [2, 3, 6].

Другой основополагающий принцип бережливого производства – это максимальная ориентация на понимание и удовлетворение потребностей пациента.

Таким образом, применение Лин в работе медицинской организации позволяет достичь, например, следующих результатов [4, 6]:

- сокращение времени ожидания приема пациентами;
- сокращение действий и операций, не добавляющих ценности, т. е. не имеющих прямого отношения к лечению: заполнение документов, посещение гардероба;
- выстраивание эффективной системы навигации по больнице (очень актуально для больниц и крупных многопрофильных центров);



Рис. 2. Бережливое производство в здравоохранении [7]

– стандартизация процессов (записи пациентов, подготовки к приему, ведения самого приема и др.), что позволяет избегать ошибок и облегчает работу персонала;

– посредством введения стандартов 5S сокращается время на поиск необходимых инструментов, материалов, документов, повышается комфорт работы персонала.

Государственное автономное учреждение здравоохранения «Брянская областная больница № 1» (ГАУЗ «Брянская областная больница № 1»), является лечебно-диагностическим и консультативным центром, является одним из крупнейших многопрофильных медицинских организаций Брянской области [5].

Оказывает амбулаторно-поликлиническую (как плановую, так и экстренную), и круглосуточную – стационарную, соответствующую самым современным медицинским стандартам, помощь как жителям собственного, так и других регионов. На базе Брянской областной больницы предоставляются как бесплатные, в рамках программы обязательного медицинского страхования и Территориальной программы государственных гарантий, так и платные медицинские услуги. В рамках платных медицинских услуг можно получить консультации специалистов, лабораторные, лечебные, диагностические и прочие виды услуг.

Больница оснащена современным лечебным и диагностическим медицинским оборудованием. В данной организации постоянно внедряются достижения современной науки и техники, профилактические методики. Обслуживание ведут высококвалифицированные специалисты. На базе учреждения созданы все условия для оказания различных видов медицинской, организационно методической и консультативной помощи.

Брянская областная больница № 1 – постоянно развивающаяся и совершенствующаяся медицинская организация. В работе организации применяются самые современные информационные технологии. Для удобства пациентов в работе широко используется возможность электронной записи к врачу онлайн через международную сеть Интернет при помощи сервиса «Электронная регистратура». Кроме прикрепленного к городу Брянск, обслуживаемого населения, здесь так же могут получить

помощь и жители других территорий. В структуре областной больницы в комплексе, присутствует многопрофильный стационар, дневной стационар, женская консультация и другие подразделения. Диагностическую и параклиническую службу представляют клиничко-диагностическая (общеклиническая и биохимическая) лаборатория, отделение ультразвуковой диагностики, кабинет флюорографии, кабинет рентгенографии, централизованная стерилизационная и другие структурные подразделения.

Анализ экономических показателей показал, что выручка в ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» в 2017 году выросла на 19277 тыс. руб. или на 31,8%, себестоимость увеличилась на 1713 тыс. руб. в 2017 году против 2013 года. Чистая прибыль в организации выросла на 20704 тыс. руб. в 2017 году против 2013 года или на 87,5%. Численность работников в организации выросла на 145 человек, в связи с ростом численности и выручки в организации в 2017 году выросла и производительность труда на 8,2 тыс. руб. или на 20,5%. Рентабельность продаж в организации выросла на 16,4% в 2017 году против 2013 года. В общем можно сказать финансовые показатели деятельности больницы находятся в хорошем состоянии.

Далее в таблице проанализируем показатели деятельности ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» за 2013–2017 гг.

В 2017 году всего посещений в поликлинике было 335 641 шт., что на 85 776 шт. больше чем в 2013 года или на 34,3%. На дому в 2017 году было на 6015 посещений больше чем в 2013 году. Коечный фонд дневного стационара в 2017 году составил 43 койки, что на 8 коек больше чем в 2014 году, в том числе было пролечено в 2016 году на 935 человек больше чем в 2013 году. Коечный фонд стационара составил в 2017 году 790 коек, что на 44 койки больше чем в 2013 году, в том числе было пролечено на 631 человек больше чем в 2013 году. Средняя продолжительность лечения в 2017 году составила 12 дней.

Успех любого медицинского учреждения, в том числе и ГАУЗ «Брянская областная больница № 1», во многом зависит от уровня управления. Анализ системы менеджмента учреждения представлен ниже (табл. 1).

Таблица 1

**Критерии эффективности системы управления
ГАОУЗ «Брянская областная больница № 1»**

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017/2013, ±	2017/2013, %
1. Объем оказания медицинской помощи по территориальной программе ОМС, тыс. руб.	60 589	61 045	66 286	78 219	79 866	19 277	131,8
2. Затраты на управление, тыс. руб.	15 965	16 956	16 521	15 652	14 156	-1809	88,7
3. Коэффициент эффективности организационной структуры управления	3,79	3,60	4,01	4,99	5,64	1,85	148,8
4. Норма управляемости, подразделений (человек)	9	10	10	12	13	4	144,4
5. Экономичность труда, коэффициент	0,73	0,72	0,75	0,79	0,82	0,09	112,3
6. Общее число работников организации, чел.	1515	1530	1560	1640	1660	145	109,6
7. Число работников, прошедших профессиональную подготовку за год, чел.	412	409	421	425	429	17	104,1
8. Уровень организации профессиональной подготовки работников	0,27	0,26	0,26	0,25	0,26	-0,01	96,3
9. Число работников, действующих на основе должностных инструкций	1505	1527	1558	1637	1660	155	110,3
10. Уровень разделения труда работников	0,99	0,99	0,99	0,99	1	0,01	101,0

Из данных табл. 1 можно сделать вывод – как показывает исследование результатов функционирования организационной структуры организации – рост коэффициента эффективности организационной структуры управления связан с опережающими темпами прироста объемов оказания медицинской помощи по сравнению с темпами прироста затрат на управление. Кроме того, за анализируемый период отмечено повышение коэффициента экономичности труда в организационной структуре управления с 0,73 до 0,82.

Следует также отметить недостаточное внимание повышению квалификации медицинских работников и внедрению новых медицинских технологий и программных продуктов.

С целью повышения эффективности технологий управления и дея-

тельности ГАОУЗ «Брянская областная больница № 1» предлагается внедрение лин-технологий, так как именно они позволяют значительно повысить эффективность работы больницы в целом. Опыт показывает, что такой подход может иметь весьма ощутимый эффект.

За последние несколько лет этот комплексный подход был использован при реализации более чем 150 программ преобразований в стационарных лечебных учреждениях. По итогам этих проектов можно сделать вывод, что данная методика позволяет значительно повысить эффективность работы больниц.

Эффективность внедрения лин-технологий в ГАОУЗ «Брянская областная больница № 1»:

Таблица 2.

Экономический эффект от внедрения лин-технологий
в ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» в 2019 году

Показатели	2018 г.	2018 г.	2018/2017, %
Средняя продолжительность пребывания пациентов в отделении неотложной помощи, мин.	289	216	74,7
Длительность процедуры выписки из стационара, часов	6	3	50,0
продолжительность полного комплекса процедур в операционных, мин	89	66	74,2
Количество операций, начатых точно в срок	5	10	200,0
Временные затраты 1 диспансеризуемого, час.	2,5	2,0	80,0
Время, затрачиваемое каждым врачом – специалистом на проведение 1 диспансеризуемого в день, ч	0,5	0,3	60,0
Временных затрат медицинского персонала на 1 диспансеризуемого, чел.	32	37	115,6
Общий срок проведения диспансеризации, дней в год	221	215	97,3

– по направлению «Улучшение результатов лечения» – улучшение результатов по направлениям медицинских услуг (например, снижение смертности от острого сепсиса на 25 %);

– по направлению «Операционная эффективность (снижение прямых переменных затрат)» – сокращение прямых переменных затрат в отделении неотложной помощи на 15 % в год;

– по направлению «Оптимизация использования расходных материалов» – достижение устойчивого сокращения затрат на 3–4 % в год;

– по направлению «Отказ от определенных статей затрат и капиталовложений» – отсрочка крупных капиталовложений с целью наращивания ресурсов или отказ от таких инвестиций;

– по направлению «Улучшение показателей удержания врачей и создание возможностей для найма новых врачей» – сохранение текучести врачебных кадров на уровне ниже 7 %;

– по направлению «Обеспечение удовлетворенности и удержание младшего и среднего медицинского персонала» – сохранение текучести кадров младшего и среднего медицинского персонала на уровне ниже 10 %.

В среднем благодаря лин-технологиям в большинстве больниц

удается снизить операционные затраты как минимум на 5 %.

Финансовый эффект от лин-технологий по видам мероприятий:

I. Бережливые методы работы:

1. Количество людей, которое может принять отделение неотложной помощи за определенное время.

2. Количество людей, которое может быть подготовлено к операции и прооперировано в операционных за определенное время.

3. Выписка пациентов.

Планируемый эффект 1–3 %, совокупный эффект от применения данного подхода может составить от 5 до 10 % операционных расходов.

II. Стандартизация клинических протоколов:

1. Протоколы отделения интенсивной терапии.

2. Снижение средней продолжительности госпитализации.

3. Определение необходимости в госпитализации или стационарном наблюдении.

Планируемый эффект 3–4 %

III. Использование расходных материалов при проведении процедур в операционной.

Планируемый эффект 1–3 %, для достижения указанных результатов понадобится реализация комплексной программы.

В табл. 2 представлены прогнозные показатели эффективности работы ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» после внедрения лин-технологий

Выводы

Таким образом, внедрение лин-технологий позволит достичь следующих результатов: средняя продолжи-

тельность пребывания пациентов в отделении неотложной помощи снизилась на 20–30 %; длительность процедуры выписки из стационара в среднем сократилась на 3–6 часов; продолжительность полного комплекса процедур в операционных сократилась примерно на 25 %; количество операций, начатых точно в срок, увеличилось на 100 %.

Библиографический список

1. Антонова И.И., Антонов С.А., Белобрагин В.Я. Взаимосвязь принципов TQM с концепцией «бережливое производство» // Эффективные системы менеджмента – стратегии успеха. – 2014. – Т. 1, № 4. – С. 9.
2. Ацель Е.А., Фомина А.В. Управление качеством медицинской помощи в период модернизации здравоохранения // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2013. – № 1. – С. 40.
3. Бережливое производство в медицине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://lean-kaizen>. (дата обращения 20.12.2018).
4. Макарова Е.П. Социальные и макроэкономические условия функционирования системы здравоохранения: методическое пособие / под ред. Д.И. Кича. Проект ЕС ТемпуС. – М.: ООО «Издательство Глосса-Пресс», 2009. – 87 с.
5. Официальный сайт ГАУЗ «Брянская областная больница № 1» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn-1-9sba5c.xn-p1ai/> (дата обращения 15.01.2019).
6. Шаповалова М.А., Бондарев В.А., Корецкая Л.Р. Бережливая медицина как отраслевой вариант бережливого производства // Главный врач: хозяйство и право. – 2015. – № 5. – С. 24–29.
7. Эмануэль А.В., Аверьянова Е.В., Каленская А.В., Куликов О.В., Иванов Г.А., Швабский О.Р. Разработка и внедрение документов системы менеджмента качества // Менеджмент качества в медицине. – 2018. – № 1. – С. 36–41.

УДК

А. А. Шатров

ООО «ЮНИТ-Оргтехника» (ГК НАС), Москва, e-mail: shatrovalex@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В ПРОЕКТАХ

Ключевые слова: управление, качество, проект, показатели, результат, бизнес-процесс.

В статье рассмотрены основные особенности управления качеством в проектах. Приведены основные ограничения проектной деятельности, которые накладывают свой отпечаток на методологию управления качеством проекта. Показано, что в зависимости от характера проекта, могут предъявляться различные требования к системе менеджмента качества. Так, если в IT-проектах основные требования к системе менеджмента качества строятся вокруг квалификации персонала, то в строительном проекте основой служит технология выполнения работ и качество поставляемых материалов.

Введение

В рамках существующей методологии управления проектами выделяются два вида процессов: процессы управления проектом и процессы, направленные на продукт проекта. Процессы управления проектом не зависят от типа и сложности проекта, а являются общими. Этот вид процессов ориентированы на достижение единой цели проекта и включают в себя следующие группы процессов: инициации, планирования, исполнения, мониторинга и управления и завершения проекта. Традиционной методологии менеджмента проектов, которая направлена на процессы обоих видов, недостаточно для достижения проектного успеха. Одними из ключевых факторов успеха проекта являются тщательно проработанные, однозначные, поддающиеся измерению критерии качества управления всеми группами процессов проекта. Достижение успешного результата предприятия приносит не только качество продукции и услуг, но и качество всех процессов выполняемого проекта. Из этого следует, что появляется необходимость встраивания методологии управления качеством в качественный менеджмент проекта, что поможет:

- устранить частичность проявления качественной продукции проекта или интервальных результатов на каждом этапе его жизненного цикла;

- с помощью отслеживания их контрольных значений улучшить основные показатели стадий проекта;

- минимизировать издержки и риски при осуществлении процессов проекта и создать логически выстроенную цепь из них.

Встраивание менеджмента качества в качественный менеджмент проекта обеспечит удовлетворенность заказчика не только качеством конечного продукта проекта, но и его качественной функциональной системой.

Цель исследования

В исследовании рассмотрены основные особенности управления качеством в проектах. Приведены основные ограничения проектной деятельности, которые накладывают свой отпечаток на методологию управления качеством проекта. Показано, что в зависимости от характера проекта, могут предъявляться различные требования к системе менеджмента качества.

Материал и методы исследования

Согласно определению Л. Ирланда, «Качество это совокупность особенностей и характеристик продукта или услуги, которые имеют способности удовлетворять установленные или предполагаемые потребности» [Ireland, p. 27].

Тем не менее, принято считать, что качество проекта включает в себя нечто большее. Отчасти, это предубеждение исходит из потенциального наличия подразумеваемых, неявных потребностей, которые не были сформулированы клиентом. Другим аспектом является субъективность заинтересованных сторон проекта, в том числе членов команды, относительно предпочтений в предполагаемых результатах проекта. И, конечно, часть этого предубеждения исходит из трудности измерения качества проекта в четких терминах и границах в течение жизненного цикла проекта пока

не стало слишком поздно, чтобы исправить недостатки процесса или продукта проекта.

Характер проекта так же влияет на трудность измерения качества. Управленческая деятельность, ориентированная на проекты имеет узкую специфику, поэтому и архитектура системы менеджмента качества (СМК), и конкретные способы реализации её элементов в каждой отдельном проекте очень сильно могут отличаться друг от друга и зависят от его масштаба, содержания, организационной структуры, целей, стиля управления и культуры. Так, например, в проектах, которые производят материальные, физические продукты, легче рассмотреть показатели качества результатов. Вы можете проверить километр новой автострады или посмотреть фундамент новостройки. Для проектов, которые производят менее осязаемые результаты, более трудно измерить качество результата, хотя для такого типа проектов качество является очень важным фактором. Такими проектами могут быть аэрокосмические исследования, разработка и развитие новых методов лечения, проекты в области информационных технологий. Для обоих видов проектов, мы используем некие показатели качества, если таковые имеются, и индикаторы, где показатели недоступны. Как правило, ключевым показателем является дефект-граф, или более правильно, график планируемых и фактических показателей. Проанализировав данные показатели, мы можем судить о соответствии достигнутых в проекте результатов с запланированными показателями (Сахаров, 2008).

Компании, осуществляющие свою деятельность преимущественно в проектной форме, должны понимать, что такой формат работы предопределяет получение прибыли только за счет создания для клиентов уникальных продуктов, например, специализированного программного обеспечения, IT-систем различной конфигурации и сложности, строительных объектов различных масштабов и назначений. Такие проекты создаются внутри определенного уникального внешнего окружения. Окружением проекта называют среду проекта, формирующая совокупность внешних

и внутренних сил, которые либо обеспечивают, либо препятствуют достижению цели проекта (Романова, 2007). Более того, во время осуществления проекта происходят изменения факторов проектного окружения, особенно, если он продолжается длительный срок и осуществляется поэтапно, что является причиной увеличения неопределенности и риска. Определение рамок проекта и окружающей среды проекта в какой-то степени условно, так как проект не является жестким стабильным образованием и некоторые из элементов среды в процессе выполнения проекта могут переходить из внешней среды в состав проекта и наоборот. Управлять такими проектами без действительно действующей системы менеджмента качества на практике очень затруднительно. Поэтому если на начальном этапе компании, взявшиеся за реализацию масштабных проектов, не задумываются о системе менеджмента качества, осознание необходимости ее не заставит себя долго ждать. Уникальность накладывает свои особые ограничения на все направления деятельности предприятия – от стратегии на глобальном рынке до операционного уровня ее бизнес-процессов (Круглов, Козлов, 2005).

Результаты исследования и их обсуждение

Основным отличием бизнес-процессов проектных организаций являются унифицированная структура процессов реализации проекта (этапы проекта) и стандартное «тройственное» ограничение (срок, стоимость, качество). Именно эти стандартные ограничения по стоимости и времени реализации проектов и по качеству результатов и могут быть задействованы для построения интегрального показателя, характеризующего бизнес-процессы проектной компании.

Качество для проектной деятельности является удовлетворением требований заказчика к продукту или услуге, обоснованное объективными данными испытаний. Причем получение этого результата должно происходить при заданных ограничениях на сроки и бюджет.

Одной из главных особенностей всех масштабных проектов является то, что качество на каждом этапе реализации

не связано с остальными. На первоначальной стадии очень трудно заранее выявить в полном объеме требования к выполняемому проекту или его продукту.

Данное обстоятельство формирует другую характеристику почти любого проекта: большой набор рисков и высокая степень неопределенности. Так строительные проекты, которые, как правило, долгосрочные, связаны с рисками увеличения стоимости материалов и прочих ресурсов. Так же существуют большие административные риски, связанные с надзорными органами и госструктурами. Внедрение информационных технологий, например, связано так же с значительными изменениями ролей специалистов в затрагиваемых бизнес-процессах. Это неизбежно приводит к изменению точки зрения экспертов предметной области, что в свою очередь меняет требования к процессам. Поэтому детальное планирование необходимо вести только для следующего этапа, а далее планирование происходит по результатам предыдущего с учетом изменяющихся реалий внешней и внутренней среды.

Отсюда следует, что определить в полном объеме все требования к проекту в начале его практически невозможно. Более того, нужно учитывать, что в большинстве случаев цели имеют качественный характер и они не могут служить основой для определения объема проектных работ.

Кроме того, бизнес проектно-ориентированной компании имеет еще следующие известные особенности (Сахаров, 2008):

- предметная область большинства проектов имеет интеллектуалоемкий характер;
- успех проекта имеет сильную зависимость от поведения заказчика;
- наличие повышенного риска срыва сроков проекта и превышения его бюджета, вплоть до прекращения проекта;
- повышенные требования к качеству имеют конструктивный, то есть объективно проверяемый характер;
- большое значение плотной работы с клиентом и высокая степень индивидуализации;
- быстрая потеря актуальности их результатов;
- появления новых, ранее не запланированных работ, для которых методоло-

гия, технология и система менеджмента создаются на ходу;

– к квалификации менеджеров и исполнителей предъявляются высокие требования, что обуславливает их высокую стоимость;

– корпоративная офисная система имеет критическую важность, так как она поддерживает бизнес, коммуникации и базу знаний.

Высокая степень персонализации проекта необходима просто потому, что нельзя применять для всех заказчиков один уровень готовых решений. Сейчас заказчик не хочет подстраивать свои требования под готовые предложения. Заказчику необходимы решения, которые принимают в расчет все его пожелания, помогают создавать оригинальную продукцию и поддерживают его бизнес. Применяя такой подход, мы обеспечиваем клиента гибкими и высокоэффективными решениями.

Качество результата проекта – являются ли он маркетинговой концепцией, новой IT-системой – всегда зависит от процессов его создания. Если нет стандартных процессов проекта, то это задача менеджмента проекта разработать структуру этих процессов и их надлежащей организации путем представления иерархической структуры (ИСП) декомпозиции работ, соответствующие графики, распределения ролей и обязанностей, и так далее. Также задачей менеджмента проекта – управления этими процессами, при необходимости адаптируя планы.

Для полноценного функционирования системы менеджмента качества необходимо ее соответствующее организационное обеспечение, т.е. наполнение ее необходимыми организационными ресурсами (Мазур, Шапиро, 2010):

- сотрудниками, имеющими необходимую компетенцию и с разделенными обязанностями и ответственностью;
- системой, обеспечивающей взаимодействие сотрудников;
- материально-техническими обеспечением;
- финансами.

Основным, фундаментальным ресурсом здесь служит организационная структура. Далее, перечислим обязательные требования, которые предъявляются к организационной структуре менеджмента качества:

– должен быть ответственный по системе качества проекта;

– формирование постоянного структурного подразделения, которое отвечает за выполнение функций по управлению качеством в проекте и постоянное совершенствование СМК.

Ответственный по системе качества должен занимать позицию не ниже заместителя менеджера проекта. В его компетенции входит следующий функционал:

– организация работы всей системы;

– распределение полномочий и обязанностей в рамках системы управления качеством;

– разработка программы качества проекта;

– формирование политики в области качества;

– аудит системы менеджмента качества.

Структурный единица по управлению качеством, действующий на постоянной основе, может представлять собой как отдел из нескольких человек, так и отдельного сотрудника. Такой отдел или сотрудник, как правило, находится в организационной структуре непосредственно в подчинении у уполномоченного от высшего руководства по системе качества. Этот отдел выполняет всю рутинную работу, связанную с планированием, обеспечением и контролем качества.

Если организация занимается реализацией нескольких проектов или управляет проектом параллельно со своей основной деятельностью, имеющей самостоятельное значение, присутствие сотрудника, ответственного за качество отдельного проекта, становится просто обязательным. В такой организации нужны не только уполномоченный от высшего руководства и отдел качества, но и специалист, координирующий выполнение всех функций по управлению качеством в рамках своего проекта. В рамки его функционала также должны входить следующие обязанности:

– разработка программы качества проекта;

– корректировка документации по системе качества для нужд проекта;

– организация выполнения контрольных мероприятий в рамках проекта и пр.

Еще одной важной особенностью управления качеством в проекте является то, что могут вноситься изменения

содержания работ по проекту в ходе его выполнения и, соответственно, в план управления качеством. Чаще всего происходят изменения объема или рамок проекта. В этом случае возникает вопрос согласования критериев окончания работ по проекту. Изменение содержания работ должно осуществляться в рамках процедуры управления изменениями, которая предполагает, что в случае расширения объема или границ проекта могут быть пересмотрены первоначальные сроки, результаты и критерии его завершения. В российской практике, если в процессе проекта расширился круг задач или объем работ, подписывается дополнительный договор или дополнительное соглашение к основному договору, условия которого, как правило, выполняются уже после завершения основного проекта.

Если процедура управления изменениями не использовалась, и не было подписано дополнительного соглашения об изменении содержания работ, то стороны, конечно, могут обоюдно договориться о закрытии работ. Однако есть большой риск того, что они не сумеют прийти к соглашению. Это необходимо учитывать при реализации любого проекта.

Выводы

Сущность проекта также влияет на предъявляемые требования к СМК проекта. Очевидно, что требования к СМК проекта организационных изменений в компании будут отличаться от требований к СМК строительного проекта. Эти отличия обусловлены разницей в процессе получения продукта проекта и самих продуктов. При управлении IT-проекта особое внимание уделяют качеству персонала предприятия, ввиду интеллектуального характера работы. Для проектно-ориентированной компании одним из главных условий ее успешной работы является наличие достаточного числа специалистов, отвечающих определенному набору требований к компетенции. Поэтому обязательным показателем должен служить уровень квалификации по различным категориям персонала компании (администраторы, руководители проектов, консультанты, аналитики, программисты и т. д.). С другой стороны, при строительных

проектах акцент делают на качество планирования и выполнения работ. Это связано с тем, что строительная продукция (здания, сооружения) в процессе производства не может подвергаться промежуточным, приемочным и периодическим испытаниям, что в свою очередь требует неукоснительного соблюдения в процессе проведения строительных работ всех норм и правил, требуемых технологией строительства, как основного условия требуемого качества продукции. А соответствующее качество работ должно обеспечивать правильное

планирование ресурсов и материально-технического обеспечения.

Как показано выше, управление качеством в проекте имеет свои особенности. Концепция проекта накладывает свой отпечаток на все процессы управления и необходимо учитывать это влияние на менеджмент качества. Ведь управление качеством является одной из основ для достижения качественного результата проекта. А последовательное успешное выполнение проектов является базисом для повышения конкурентоспособности организации.

Библиографический список

1. Мазур И.И. Управление проектами: учебное пособие / под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. – 6-е изд., 2010. – 960 с.
2. Ireland, Lewis R. Quality Management For Projects and Programs, Project Management Institute, 1991.
3. Романова М.В. Управление проектами: учебное пособие. – М.: Инфра-М., 2007. – 256 с.
4. Круглов М.Г., Козлов П.М., Управление качеством проектов корпоративных информационных систем // Методы менеджмента качества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/quality/section_60/article_558.
5. Сахаров И.С. Система менеджмента качества проектной деятельности в сфере информационного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/quality/section_85/article_3601.

УДК 658.8.011.1

Я. Г. Штефан

ООО «Индустрия», Белгород, e-mail: yanshtefan@mail.ru

Л. А. Зимакова

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»), Белгород, e-mail: zimakova@bsu.edu.ru

Э. О. Анисимова

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» (НИУ «БелГУ»), Белгород, e-mail: 644921@bsu.edu.ru

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, стратегия, цена, анализ.

Современная бизнес среда создает условия для обязательной ориентации экономических субъектов на потребителей, поэтому важной составляющей данного процесса является определение факторов, влияющих на цены и выбор правильной ценовой политики. Исходя из актуальности вопросов ценообразования, с точки зрения продаж, и, с точки зрения производственной деятельности, в статье рассмотрены этапы информационно-аналитического обеспечения принятия решений по ценовой стратегии, в рамках ведения управленческого учета. 1 этап – анализ внешних факторов, он основан на анализе статистических данных о доходах населения и реальных объемах производства. 2 этап – построение экономико-математической модели развития ценовой конъюнктуры рынка на базе многофакторного корреляционно-регрессионного анализа. 3 этап – мониторинг цен и определение конкурентных преимуществ, он предполагает оценку региональных конкурентов и конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта. 4 этап – прогнозный расчет производственной себестоимости, основанный на прогнозных расчетах себестоимости продукции. 5 этап – определение ценовой стратегии: максимизации цены, сокращения цены, смешенной стратегии. Использование математических методов позволяет осуществить более точные прогнозы, принять объективное решение и ускорить все расчеты. Все проведенные расчеты могут быть использованы для долгосрочного планирования.

Введение

Основным постулатом теории устойчивости является отсутствие универсального способа управления организацией, и как следствие нет единого набора характеристик подсистемы управленческой учетной информации для всех субъектов. Каждый экономический субъект имеет свои отличительные черты: производственные, организационные, управленческие, стратегии развития, также отличаются количество и степень воздействия внешних факторов, поэтому сегодня наиболее активно развивается ситуационный и адаптивный подходы к формированию учетной информационной подсистемы. Внешняя среда оказывает достаточно существенное влияние на функционирование субъектов и определение оптимальных направлений их развития.

Современная бизнес среда создает условия обязательной ориентации экономических субъектов на потреби-

телей, поэтому важной составляющей данного процесса является определение факторов, влияющих на цены и выбор правильной ценовой политики. Необходимость ориентации деятельности на решение долгосрочных задач требует изменения подходов к сбору и прогнозированию информации внешней среды.

Быстрота принятия грамотных решений зависит от оперативного сбора достаточной для менеджеров различных уровней управления внешней и внутренней информации, как исторического, так и прогнозного характера, от качества и скорости проведения аналитических расчетов.

Исходя из актуальности вопросов ценообразования, с точки зрения продаж, и, с точки зрения производственной деятельности, необходимо разработать этапы оценки и анализа для экономического обоснования принятия решений по ценовой стратегии, в рамках ведения управленческого учета.

Цель исследования. Целью данного исследования является определение этапов информационно-аналитического обеспечения экономического обоснования ценовой стратегии экономического субъекта и определение математического инструментария, обеспечивающего данный процесс.

Материал и методы исследования

В рамках проводимого исследования были использованы материалы публикаций, размещенные в российской научной электронной библиотеке eLIBRARY.ru, в системе научных публикаций Google Scholar, в журналах, входящих в базу цитирования Scopus. Теоретический материал был обобщен, проанализирован, на этой основе определены этапы информационно-аналитического обеспечения экономического обоснования ценовой стратегии.

Одновременно с этим использовались статистические данные, полученные из российских статистических ежегодников, о доходе на душу населения, объеме производства товарной продукции, демографической ситуации, что позволило составить прогнозные расчеты.

Расчет объема среднегодового производства продукции на душу населения производился по формуле:

$$Cons = \frac{S}{N}, \quad (1)$$

где S – объем производства; N – среднегодовая численность населения.

Теоретической основой построения модели рынка послужили труды отечественных экономистов-исследователей. В основе гипотезы о влиянии определенных факторов на состояние цен на рынке свинины положены исследования доктора экономических наук, профессора кафедры экономики НОУ ВПО «Российский новый университет» К.Г. Бородин [1].

Модель развития товарного рынка строилась на основе формулы:

$$\begin{aligned} P &= \alpha_0 + Inc + \alpha_2 Cons = \\ &= \alpha_0 + \alpha_1 Inc + \alpha_2 [S/N], \end{aligned} \quad (2)$$

где α_0 – свободный член, α_1 , α_2 ($\alpha_2 < 0$) – коэффициенты; Inc – доход на душу на-

селения; $Cons$ – производство товара в расчете на душу населения; S – объем производства; N – среднегодовая численность населения.

В рамках исследования применялся корреляционно-регрессионный анализ фактических значений, использовался пакет анализа данных MS Excel.

Результаты исследования и их обсуждение

По мнению К. Друри, И.Г. Ушанова, В.В. Шнайдера, Я.Г. Штефана, Л.А. Зимковой подсистема управленческой учетной информации, обеспечивающей, принятие решений в части ценообразования, должна снижать уровень неопределенности и позволять решить следующие основные задачи:

- определять внешние факторы, влияющие на ценообразование, и рассчитывать степень их влияния;
- прогнозировать цены;
- помогать определять оптимальную ценовую политику [2, 9, 10, 11].

К. Друри, характеризуя подсистему управленческой информации, отмечает, что многие из непредвиденных переменных – это абстрактные или теоретические параметры, которые нельзя напрямую измерить [2]. Следовательно, на первом этапе необходимо определить наиболее значимые внешние факторы, влияющие на ценообразование в рассматриваемой отрасли.

В классической экономической литературе выделяется два основополагающих метода ценообразования: на основе затрат, на основе рыночной конъюнктуры и анализе спроса. Е.В. Орлова, И.С. Ульмасова подчеркивают необходимость интеграции этих методов, при этом динамику некоторых показателей и предпочтений можно описать с помощью модели ситуационного анализа и принятия решений по изменению цены на реализуемую продукцию [5]. Н.Ф. Небурчилова, И.В. Петрунина подчеркивают, что в практике построения цен на продукты в настоящее время базой служит себестоимость продукции – как нижний предел цены и спрос на продукцию – как верхний предел цены, важно при этом учитывать качественные характеристики продукта с использованием коэффициентов потребительских свойств [4].



Этапы информационно-аналитического обеспечения экономического обоснования ценовой стратегии

В рамках проводимого исследования были определены этапы анализа информационного обеспечения принятия решений по ценообразованию. Они представлены на рисунке.

1 этап – анализ внешних факторов. Он включает следующие составляющие:

- определение внешних факторов, влияющих на ценообразование;
- проведение статистического анализа;
- прогноз изменения факторов.

В теоретических исследованиях авторами рассматриваются различные факторы, влияющие на процесс ценообразования:

состояние и динамика рынка; ценовая эластичность спроса, цены конкурентов, конкурентные позиции компании, стадия жизненного цикла товар и другие. Среди описанных факторов нами были выделены следующие наиболее важные внешние факторы, определяющие цены на рынке мясных полуфабрикатов, которые можно включить в математическую модель развития ценовой конъюнктуры рынка: доход на душу населения, объем производства, оценки демографической ситуации, объем среднегодового производства на душу населения.

В процессе исследования целесообразно использовать два источника информации:

- 1) статистические данные;
- 2) данные экономического субъекта.

1.1. Анализ дохода на душу населения. Доход на душу населения – показатель экономического благосостояния страны, измеряющий среднестатистический доход, получаемый отдельно взятым лицом в стране за год. По мнению Е. Nikulina, I. Chistnikova, Yu. Lyshchikova, A. Orlova в расчетах следует учитывать доход на душу населения по регионам [14]. Поэтому информационным источником могут выступать статистические данные региона. Анализ этих данных свидетельствует о том, что доход на душу населения имеет устойчивую тенденцию к увеличению. В частности, в 2011 г. он составлял 20 780 руб./чел., в период с 2012 по 2013 г. его рост был 11 %, в 2014–2015 гг. – 10 %, в результате размер дохода стал равен 30514,4 руб./чел. Это подтверждается высоким показателем достоверности аппроксимации ($R^2 = 0,9969$), что свидетельствует о высокой степени соответствия линейной трендовой модели исходным данным.

На основе уравнения тренда строится прогноз средневзвешенных доходов населения РФ, который показал следующий результат: в 2018 г. доход на душу населения составит 37 327 руб., 2019 г. – 39 654 руб., 2020 г. – 41 981 руб.

1.2. Анализ объема производства товарной продукции.

На основе анализа динамики объема производства продукции в РФ определяются его прогнозные значения.

1.3. Оценки демографической ситуации.

Для данной оценки могут быть использованы официальные данные по среднему варианту прогноза изменения численности населения РФ.

1.4. Расчет объема среднегодового производства продукции на душу населения.

Расчет производится по формуле (1).

2. Построение экономико-математической модели развития ценовой конъюнктуры рынка на базе многофакторного корреляционно-регрессионного анализа.

Данный подход позволяет оценить степень влияния на исследуемый результативный показатель (цены производителей продукции) каждого из введенных в модель факторов при фиксированных на среднем уровне других факторах.

2.1. Теоретическое обоснование модели.

Общий вид уравнения развития товарного рынка представлен в формуле (2).

2.2. Корреляционно-регрессионный анализ фактических значений.

По мнению J. Mingers, указанные виды анализа могут быть использованы для подтверждения или опровержения возможных объяснений пока статистическая значимость не трактуется, как показатель того, что теоретическая модель соответствует объективной реальности [12]. S. Modell подчеркивает, что более достоверные объяснения могут быть получены при сочетании этих методов с элементом абдуктивных рассуждений и дополнительных качественных данных [13]. Абдуктивные рассуждения расширяют теоретические гипотезы в случае, когда количественные методы дают неудовлетворительные результаты. Поэтому необходима качественная оценка результатов проводимого анализа, которую должны дать специалисты. Но нельзя отрицать, что качественная оценка допускает некоторый субъективизм.

2.3. Составление модели прогноза и проверка ее значимости.

В ходе построения и проверки модели должно проводиться поэтапно:

– расчет регрессионной статистики модели;

– оценка надежности проявления зависимости результативного признака от отображенных в модели факторов с использованием дисперсионного анализа;

– оценка вариативности, обусловленная действием исследуемых переменных

и их взаимодействием, с расчетом критерия Фишера.

Анализ, основанный на данных мясоперерабатывающей отрасли, позволил сформировать уравнение регрессии (3):

$$P = 30,7331 + 0,0045 \cdot Inc - 1,0382 \cdot Cons. \quad (3)$$

По итогам анализа установлено, что 78,44 % (значение коэффициента множественной смешанной корреляции) вариации цен объясняется изменениями доходов на душу населения, а также колебаниями объемов производства на душу населения. Кроме того, так как расчетный критерий Фишера больше табличного значения ($7,28 > 6,94$), объясненная дисперсия существенно больше, чем необъясненная, следовательно, модель является значимой. Следовательно, расчетные данные модели могут быть использованы для прогнозной оценки.

2.4. Прогнозирование изменения уровня цен на продукцию.

Так как прогнозирование осуществлялось с учетом реального дохода клиентов, следовательно, полученные цены характеризуют реальные возможности покупателей. То есть расчеты могут быть использованы при определении целевой цены.

3. Мониторинг цен и определение конкурентных преимуществ.

Данная задача должна решаться отделом маркетинга.

Концепция товара – фактор ценообразования, который имеет не только внешнее сильное влияние на цены, но и прямое внутреннее. При выработке концепции продукта решается задача формирования уникального товарного предложения, отличительного преимущества, которое будет характерным отличием и залогом «брендового капитала» на рынке.

В этом сегменте практически нивелируются колебания цен на продукцию, поскольку все внимание уделяют конкурентным преимуществам продукта, его характеристикам – как вкусовым, так и тем, что определяются качеством обработки, удобством приготовления и, конечно, брендом, или торговой маркой.

4. Прогнозный расчет производственной себестоимости.

В.С. Плотников и О.В. Плотникова вводят понятие бизнес-учет и характеризуют его как учет в рамках которого переносятся акценты в формировании информации на будущее на процессы создания стоимости во времени [6]. По нашему мнению, именно управленческий учет сегодня призван выполнять функции бизнес-учета, а, следовательно, и формировать различного рода прогнозы, позволяющие правильно выстроить экономическим субъектам свои будущие бизнес-процессы.

Процесс ценообразования предполагает интегрированный подход сочетающий рыночные принципы и учитывающий себестоимость продукции. Поэтому на данном этапе предполагается осуществление прогнозного расчета производственной себестоимости продукции.

4.1. Определение основополагающих гипотез для осуществления долгосрочного планирования затрат.

В простой модели долгосрочного планирования могут использоваться гипотезы. При осуществлении планирования затрат это могут быть следующие:

- все затраты пропорциональны объему реализации (базовая гипотеза);
- отсутствует сезонность;
- в качестве базового периода используется текущий год (квартал). По нему вычисляется базовая процентная структура затрат по отношению к выручке (объему реализации);
- структура затрат оптимальна для данного объема реализации;
- структура активов оптимальна для данного объема реализации (нет «лишних» оборотных и внеоборотных активов).

Недостатком данной модели является то, что затруднен учет сезонных колебаний, частично постоянного характера затрат. Уточнение гипотезы основывается на уточнении прогноза затрат путем внесения дополнительных гипотез и информации о параметрах финансового плана, поведении затрат, структуре и поведении активов, инвестициях. Такими дополнительными гипотезами (предположениями) могут быть, например, следующие:

- торговые издержки – частично постоянные, поэтому их снижение идет медленнее снижения объема реализации;

– требования повышения зарплаты увеличивают планируемый процент прямых затрат на оплату труда по отношению к выручке.

Исходя из отраслевых особенностей можно выделить следующие гипотезы:

– структура прямых затрат не будет изменяться;

– рост цен оказывает прямое воздействие на стоимость сырья (темп прогнозного роста цен на готовую продукцию будет соответствовать темпам роста цен на сырье);

– отсутствие изменений в прочих прямых расходах (ставки заработной платы повышать не планируется, премиальный фонд зависит от объемов производства, а экономические субъекты ограничены производственными мощностями, отчисления во внебюджетные фонды напрямую зависят от размеров фонда оплаты труда, сумма амортизационных отчислений стабильна, так как используется достаточно новое современное оборудование).

4.2. Прогнозный расчет производственной себестоимости с учетом роста цен на сырье.

При этом появляется возможность расчета маржинального дохода по каждому виду производимой продукции, а это, в свою очередь создает основу для моделирования производства с целью сокращения затрат.

5. Определение ценовой стратегии.

М. Портер выделял основные конкурентные стратегии в условиях конкурентной борьбы:

– лидерство по затратам ориентировано на достижение конкурентного преимущества предприятия в результате снижения производственных затрат;

– дифференциация предполагает придание определенных качественных или отличительных характеристик продукту, позволяющих его выделить из общей совокупности аналогичной продукции (за счет этого привлечь покупателя);

– фокусирование состоит в акцентировании внимания на определенном сегменте рынка и улучшении его обслуживания [7].

Основываясь на данных стратегиях, выделяется три подхода к ценовой политике:

– стратегия максимизации цены;

– стратегия сокращения цены;

– смешенная стратегия.

Максимизация цены предполагает получение дополнительной прибыли за счет установления максимальной цены. Это становится возможным при условии:

– низкой конкуренции или ее отсутствия;

– достаточных средств для разработки и внедрения отличительных характеристик;

– наличия средств у покупателей.

Статистические данные демонстрируют не высокие доходы основного населения страны. Как следствие ограничения возможностей увеличения цены на продукцию.

Минимизация цены предполагает возможность сокращения затрат и получения дополнительной прибыли при сохранении цены на продукцию.

Выводы или заключение

В результате проведенных исследований была определена необходимость постоянного развития и совершенствования методов управленческого учета, используемых для экономического обоснования управленческих решений.

Ориентация на достижение долгосрочных целей предполагает использование прогнозных расчетов в рамках управленческого учета. Одной из задач, которые необходимо решить коммерческим организациям, определяя приоритетные направления развития, является выбор ценовой стратегии. Для этого в работе разработаны этапы информационно-аналитического обеспечения, которые предполагают использование математико-статистических методов, прогнозных расчетов на основе статистических показателей и данных экономических субъектов, а также аналитических выводов. Всего выделено 5 этапов: анализ внешних факторов, построение экономико-математической модели развития ценовой конъюнктуры рынка на базе многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, мониторинг цен и определение конкурентных преимуществ, прогнозный расчет производственной себестоимости, определение ценовой стратегии.

Библиографический список

1. Бородин К.Г. Прогнозы развития товарных рынков в условиях меняющихся мер защиты и инвестирования (на примере рынков мяса) // Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 3. – С. 55.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эриашвили. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2007. – 1423 с.
3. Изменение численности населения по вариантам прогноза. Федеральная служба государственной статистики РФ. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/progn1.xls.
4. Небурчилова Н.Ф., Петрунина И.В. Принципы определения потребительной стоимости мяса и мясных продуктов на основе показателей качества – коэффициентов потребительских свойств // Теория и практика переработки мяса. – 2016. – Т. 1, № 3. – С. 81–95.
5. Орлова Е.В., Ульмасова И.С. Технология управления ценой на отраслевом рынке с дифференцированным продуктом // Наука и образование: научное издание МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2015. – № 10. – С. 310–330.
6. Плотников В.С., Плотникова О.В. Бизнес-учет и интегрированная отчетность // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 13. – С. 25–34.
7. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
8. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат.сб./Росстат. – М., 2016. – с. 140. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.
9. Ушанов И.Г. Стратегический управленческий учет как информационная основа бизнес-анализа // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. – № 2. – С. 85–88.
10. Шнайдер В.В. Объективно-ориентированный подход к формированию управленческого учёта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 2 (17). – С. 62–64.
11. Штефан Я.Г., Зимакова Л.А. Анализ возможности использования качественных и количественных методов в управленческом учете // Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем сборник материалов V Международной научно-практической конференции, посвященная 140-летию Университета и 20-летию Института экономики. – 2017. – С. 249–252.
12. Mingers J. A critique of statistical modelling in management science from a critical realist perspective: its role within multimethodology // Journal of the Operational Research Society. – 2006. – vol. 57. – P. 202–219.
13. Modell S, Morris R, Scapens B. Mixing Qualitative and Quantitative Methods in Management Accounting Research: A Critical Realist Approach // Social Science Research Network. – 2007. – URL: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm>.
14. Nikulina E., Chistnikova I.V., Lyshchikova Yu.V., Orlova A. The formation of priority directions of social and economic development of the region // World Applied Sciences Journal. – 2013. – vol. 22, № 5. – P. 608–615.

УДК 338.51

Шуббар Хасан Валид Азиз

Южный федеральный университет, e-mail: hassangs313@gmail.com

КОЛЕБАНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ИХ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ

Ключевые слова: цены на нефть, волатильность цен на нефть, экономический рост, страны-экспортеры нефти, ОПЕК, не нефтяные доходы.

В начале прошлого века нефть стимулировала экономический рост в промышленном производстве экономики. Нефть является товаром, и, как таковая, она имеет тенденцию к более значительным колебаниям цен, чем более стабильные инвестиции, такие как акции и облигации. Эта статья является попыткой количественно оценить влияние на рост потребности к нефти для импортирующих или экспортирующих стран. Главным образом, описывается важность нефти для стран-экспортеров и стран-импортеров нефти и анализируется потенциальный экономический эффект, что нынешние низкие цены на нефть могут иметь в их экономике и политической стабильности. Исследование направлено на выяснение рисков, связанных с экономикой, доминирующей в добытии нефти, и выходом в экономику диверсификации для поглощения негативных последствий (низких цен). Рассматриваются факторы, оказывающие влияние на формирование мирового спроса и предложения нефти, анализируется динамика мировых цен на нефть, оцениваются перспективы развития рынка нефти, подчеркиваются преимущества экономической диверсификации и риски, связанные с одним основным ресурсом, таким как нефть. В свете большого ускорения технологического развития в мире эти факторы создают новые проблемы для нефтяных стран по диверсификации источников их доходов и перехода к экономической диверсификации.

Введение

Энергетика является важной опорой развития национальной экономики. Нефть, как важный стратегический материал и специальная продукция, проходит через все аспекты производства и повседневной жизни. Единственная наиболее важная проблема, с которой сталкивается сегодня растущее число мировых экономик, – это цена на нефть и ее последствия для экономического производства. Колебания цен на нефть являются важным фактором, влияющими на экономический рост. Большинство развивающихся стран-экспортеров нефти рассчитывают свои бюджеты на основе средней цены за баррель нефти, а в конце финансового года оценивают были ли излишки или дефициты. Что сделало экономику этих стран затронутой колебаниями мировых нефтяных рынков.

Цель исследования: показать прямое влияние колебаний цен на нефть на основе экономического анализа при некоторых предположениях, игнорируя скрытые факторы.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор, анализ трудов ученых по проблемам колебания мировых

цен на нефть. В процессе исследования применялись следующие подходы – системный, логический и методы – экономико-статистический, метод экспертных оценок и научной абстракции.

**Результаты исследования
и их обсуждение
Цены на нефть**

То, что цена на нефтяной процесс зависит от ряда стандартов и сложных процессов в дополнение к экономическим условиям, цена, которая объявляется ежедневно в средствах массовой информации, предназначена для немедленной продажи на рынках и не обязательно отражает реальную продажу нефти, заключенной ранее. Мир разделен на три нефтяных рынка: *Namix*, *West Texas* в США и *Brent* для Европы, Омана или Дубая и для рынков Восточной Азии. Нефть оценивается в трех местах по пяти типам нефти. Например, арабские цены на нефть на американском рынке упали на 7 долларов США за баррель от цены *Namix* или *West Texas*, а цены на европейском рынке оцениваются на 5–7 долларов США за баррель ниже *Brent*, тогда как на восточно-азиатском рынке это 2–4 долларов США за баррель. В то время как цена на арабскую нефть высокая,

это самые дорогие виды нефти на американском рынке по цене 1–2 доллара США за баррель, чем цена *Namix* или *West Texas*, а на рынках Европы составляет более 2 долларов США за баррель, чем цена на *Brent*, а цена на рынке Восточной Азии 3–4 доллара США за баррель.

Таким образом, для остальной части цены на нефть изменяются в соответствии с контрактами и в соответствии с условиями нефтяного рынка [1]. Цена нефти прошла через ряд станций, что привело к колебаниям в истории нефти, которое продолжается уже более 150 лет. Цены на нефть стабильны (около 3,6 долларов США) на протяжении многих лет до 1973 года. Цены на нефть находились в руках международных компаний, особенно группы компаний, известных как «Семь Сестер» (*Exxon*, *Mobil*, *Chevron*, *Gulf*, *Texaco*, *Shell* и *BP*). Размер предложения определяется на рынке, и поэтому рынок стабилен и часто сбалансирован.

Эта система рухнула после решения арабских производителей нефти в рамках ОПЕК в 1973 году запретить экспорт арабской нефти в Соединенные Штаты Америки в знак протеста против поддержки Израиля в его войне против арабов в то время. Цены на нефть вскоре начали расти. В период с 2000 по 2008 год спрос на нефть в мире резко возрос после роста спроса со стороны Китая, Индии и других развивающихся стран. Там, где рост спроса был неожиданным и ОПЕК не была готова к этому, это привело к росту цен из-за ограниченных поставок нефти к росту спроса в то время. На рисунке 1 [2] показана степень изменения цен на нефть (период с 2003 по 2018 год):

В июле 2008 года спекуляция цен на нефть усилилась и способствовала

росту цен и достигла 140 долларов США за баррель, самый высокий уровень цены в истории [3]. Но цены рухнули во второй половине того же года, когда спекуляции упали, спрос ослабел из-за глобального финансового кризиса, вызванного падением крупных банков США и краха ипотечных компаний. К концу 2008 года цены упали ниже 40 долларов США за баррель. В 2014 году ОПЕК на встрече в Алжире приняла решение сократить количество экспортируемой нефти с рынка 4,2 миллиона баррелей в день [4]. Цены восстановились во второй половине 2014 года. Цены выросли из-за эволюции альтернатив и появления сланцевого масла более широко, чем в прошлом. Высокие цены помогли искать пути и альтернативы по добыче нефти. Главной причиной падения цен на нефть в 2014 году стали изменения в политике ОПЕК.

Причины изменения цен

Цена на сырую нефть являются одним из важнейших показателей мировой экономики. Наиболее важные факторы, влияющие на цены [5]:

– Увеличение предложения благодаря техническим улучшениям, особенно гидравлическому разрыву пласта и горизонтальному бурению, что и привело к снижению цен.

– Спрос на нефть является одним из наиболее важных факторов, контролирующих цены на нефть во всем мире.

– Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), которая состоит из 13 стран, напрямую влияет на цены на нефть, она имеет возможность контролировать цены путем изменения или снижения темпов производства.

Высокие и низкие цены на нефть



Рис. 1. Изменение цен на нефть в период с 2003 по 2018 год

– Стоимость производства – один из самых важных факторов, влияющих на цены.

– Обменный курс доллара США.

В краткосрочной перспективе [8] снижение курса доллара увеличит спекуляцию на нефтяных контрактах после того, как инвесторы поймут, что нефть подходит под любой другой товар по цене в долларах, поэтому он будет дешевым по сравнению с другими инвестициями, оцениваемыми в иностранной валюте, и, следовательно, ростом мировых цен на нефть.

В долгосрочной перспективе, низкий обменный курс доллара изменит основы рынка за счет его влияния на предложение и спрос на нефтяные резервы. Косвенными причинами, которые сильно влияют на цены, являются кризисы, стихийные бедствия и политическая нестабильность [6].

Исторически сложилось так, что во время войн наблюдался значительный рост спроса на нефть из-за опасений потребителей ухудшить экономические условия. Это рост цен на нефть, который в 2008 году достиг более 140 долларов за баррель после войн, которые произошли в то время в Ираке и Афганистане. Экономические кризисы негативно влияют на экономику той или иной страны или группы стран. Политические кризисы, которые обычно происходят в одном государстве, затрагивают более одной страны из-за гражданских, региональных или международных войн. Это приводит к негативному воздействию на цены на нефть, и эти кризисы обычно приводят к повышению цен с увеличением спроса со стороны стран.

Бум в добыче нефти в Соединенных Штатах. Там, где рынки затоплены нефтью, поскольку, вероятно, именно поэтому страны ОПЕК во главе с Саудовской Аравией поддерживают темпы производства ископаемого топлива на нынешнем уровне без сокращения. Это привело к резкому падению цен на нефть, оказанию большего давления на соперника США и замедлению факторов китайской экономики, которые оказали негативное влияние на глобальный спрос на нефть. Стоит отметить, что влияние на цены на нефть заключается в том, что есть некоторые страны, где нефть закан-

чивается. Это будет серьезной проблемой для страны, если не будут открыты новые месторождения или не будет применена новая технология по замене нефти на другой продукт. Среди этих стран Колумбия, ОАЭ, Алжир, Норвегия, Мексика, Британия, Ангола, Бразилия, Соединенные Штаты, Индонезия, Китай и Малайзия. В долгосрочной перспективе эти страны будут зависеть от новых открытий. В докладе, опубликованном Би-Би-Си, будущее добычи нефти в Великобритании продлится двадцать лет [7].

Слабость доллара снижает реальную стоимость нефти

Хотя рост цен на нефть является позитивным показателем для нефтедобывающих стран, но снижение курса доллара по отношению к мировым валютам способствовало снижению нефтяных доходов от продажи нефти, которая оценивается в долларах. Принимая во внимание инфляционный фактор и ухудшение обменного курса доллара в период с 1986 года по сегодняшний день, очевидно, что доллар потерял около 65 % против японской иены, 60 % против фунта стерлингов и 35 % против евро. Поэтому реальная стоимость цен на нефть в настоящее время 60 долларов за баррель и около 24 долларов за баррель в случае отсутствия инфляционного фактора [9].

Однако маловероятно, что нефтяные страны вернутся к ценообразованию своей нефти без доллара, так как мировой объем торгов в долларах США составляет около трех триллионов долларов. Более 50 % мирового экспорта оплачивается в долларах США, треть мировых валютных резервов выражена в долларах, а более 80 % мировой валюты – через доллар США. Цены на энергию и нефть были оценены в долларах США в течение длительного времени, поэтому трудно договориться о замене валюты.

Цены на нефть и их отношение к экономическому росту

Следует отметить, что реальной целью всех стран мира является достижение так называемого (устойчивого экономического роста), который направлен на поддержание экономических ресурсов и доходов страны путем создания

отраслей, которые генерируют добавленную стоимость при сохранении окружающей среды и прав будущих поколений. Там, где экономический рост измеряется реальным доходом на душу населения, этот показатель получен из следующего уравнения:

Средний реальный доход на душу населения = Реальный валовой национальный продукт / населения.

Темпы экономического роста возрастают по мере увеличения реального дохода на душу населения, что означает, что экономический рост зависит от стоимости другой стороны уравнения. Таким образом, чем выше реальный ВВП, тем выше темпы роста населения, средний реальный доход на душу населения, тем самым увеличиваются темпы экономического роста. Это показывает, что увеличение населения является одной из основных проблем, стоящих перед экономическим развитием стран, особенно в развивающихся странах.

Однако в предыдущем уравнении отмечено, что компонент «население» используется в качестве количественного показателя (Indicator Quantitative). В этой связи необходимо учитывать другие количественные и качественные переменные. Например, увеличение численности населения приводит к увеличению численности рабочей силы, т. е. увеличению численности населения, способного и желающего работать, что сказывается на производительности труда и темпах экономического роста. Экономический рост создается путем включения ряда ключевых элементов, с помощью которых определяются его характеристики. Виды экономического роста можно резюмировать следующим образом:

– Автоматический экономический рост (Automatic Growth) [10]. Является одним из важнейших видов экономического роста, который происходит автоматически посредством метода экономической свободы, благодаря высокой гибкости экономической структуры страны, которая автоматически растет из-за ее экономических переменных, не опираясь на экономические планы, подготовленные этой страной, и, следовательно, автоматически и быстро наращивает рост между секторами. Для этих секто-

ров это то, что развитые страны видели после промышленной революции.

– Переходный рост (Transit Growth). Именно это произошло со многими развивающимися странами-экспортерами нефти после роста цен на нефть с 1970-х годов. Это связано с ростом цен на нефть, что происходит в связи с появлением срочных и временных факторов, как правило, внешних факторов, таких как высокие цены на нефть и положительные темпы роста (например, в прошлом веке в странах Персидского залива) [11].

– Планируемый рост (The planned growth). Экономический рост, вызванный вмешательством государства, путем разработки комплексного процесса планирования ресурсов и потребностей общества.

Хотя упомянутые выше типы экономического роста кажутся на первый взгляд отдельными, их можно достичь коллективно в странах-производителях нефти и экспорта, которые стремятся достичь своей цели экономического роста, используя нефть в качестве средства для достижения этого. Когда на нефтяных рынках растут цены на нефть, страны стремятся добиться роста, чтобы использовать это внезапное изменение для достижения автоматического роста. Вследствие автоматического роста может быть достигнут переходный рост. Для поддержания достигнутого темпа роста государство должно предпринять ряд мер для поддержания этого роста с помощью стратегий содействия развитию экономических секторов, использования существующих ресурсов и использования трудовых ресурсов как местных, так и иностранных.

Влияние колебаний цен на нефть на экономику стран

Нефть играет важную роль в экономическом росте большинства стран-производителей и экспортеров, поскольку они в значительной степени зависят от своих экспортных поступлений для финансирования своих проектов развития. В случае низких цен: естественно, падение цен на нефть дает возможность многим странам сократить субсидии на энергию, а полученные сбережения используются для увеличения денежных переводов, увеличения налогов на энергию и снижения других налогов. Это можно увидеть на следующей диаграмме:

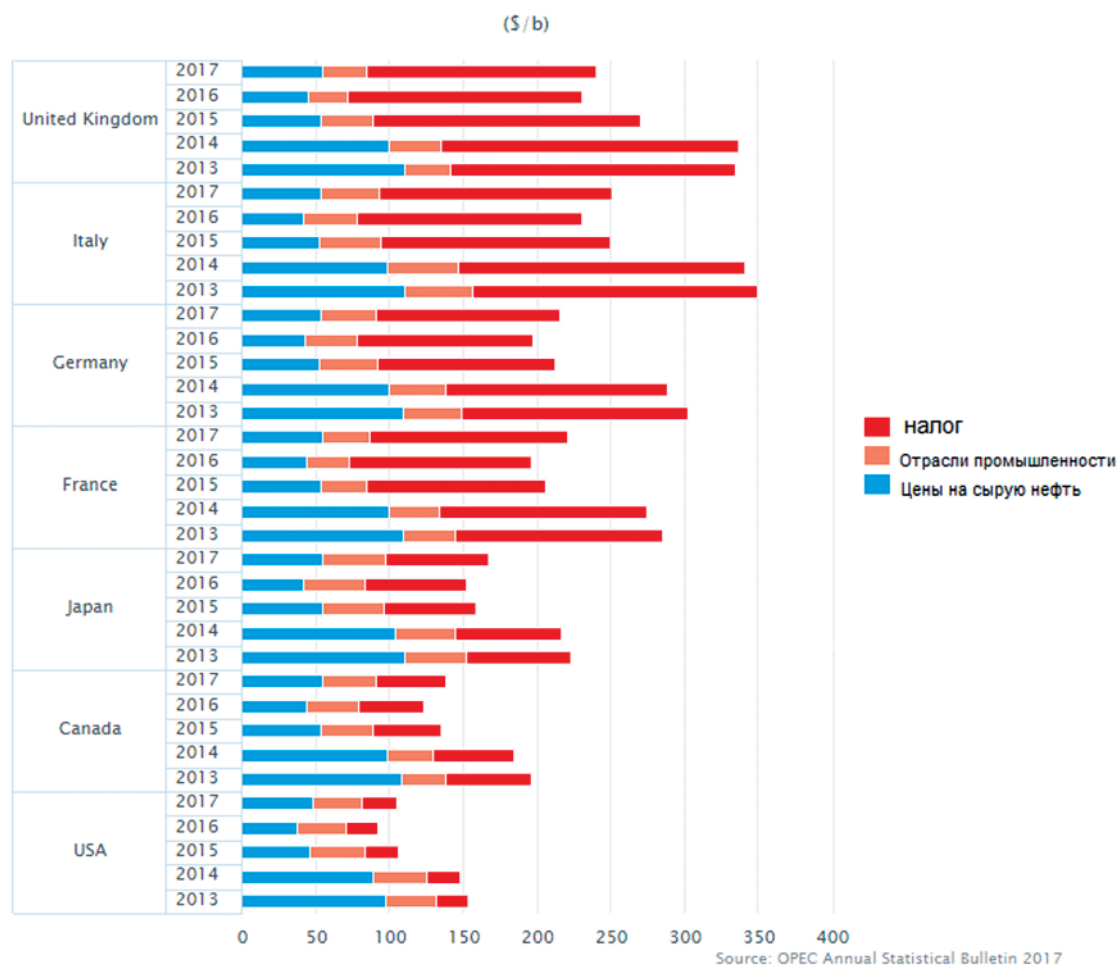


Рис. 2. Диаграмма цен

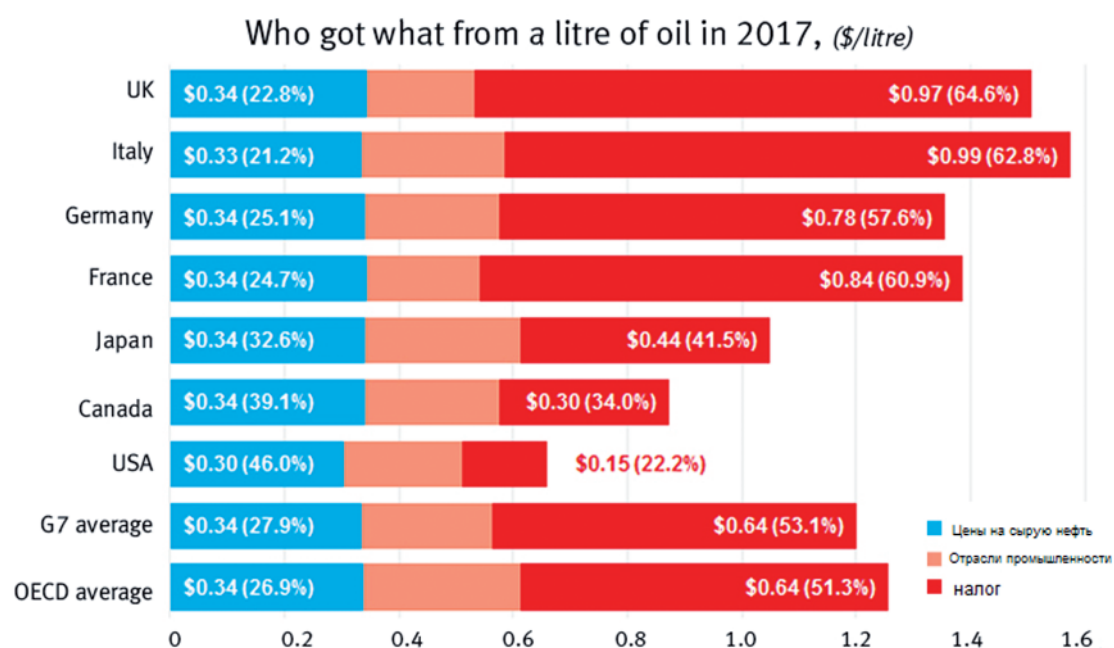


Рис. 3. График колебаний средней цены одного литра нефти

На приведенном выше графике (рис. 2) показаны колебания средней цены одного литра нефти в среднем по странам G7 в период 2013–2017 гг. [12].

На приведенном выше графике [13] (рис. 3) показаны межстрановые колебания средней цены одного литра нефти в странах «большой семерки», а также среднего показателя ОЭСР в течение 2017 года. Важно отметить, что эти колебания цен в основном объясняются разным уровнем налогов (красным цветом), наложенным крупными нефтяными странами. Они могут варьироваться от относительно скромных уровней, например, в США и до очень высоких уровней в Европе и Азии / Тихоокеанском регионе.

Например, в Великобритании правительство в 2017 году заработало около 64,6% от цены, взимаемой за каждый литр топлива, продаваемого потребителям. С другой стороны, страны-производители нефти (в том числе ОПЕК) заработали около 22,8% от общей стоимости топлива.

Существует три основных канала, через которые низкая цена на нефть влияет на страны-импортеры. Во-первых, это эффект увеличения реальных доходов от потребления, во-вторых, низкая стоимость производства готовой продукции и влияние на прибыль и инвестиции. Третий эффект – это инфляция, как макро, так и микро. Например, влияние реальных доходов в Соединенных Штатах, где сейчас производится более половины потребляемой им нефти ниже, чем в Еврозоне или Японии. Влияние реальных доходов и прибыли также зависит от интенсивности использования энергии в соответствующей стране. Интенсивность использования энергии в Китае и Индии по-прежнему намного выше, чем в странах с развитой экономикой, что делает эти страны более благоприятными для использования более низких цен на энергоносители. Средний коэффициент потребления нефти в ВВП составляет 3,8% в США, по сравнению с 5,4% в Китае и 7,5% в Индии и Индонезии [14].

В целом снижение цен на нефть приведет к сокращению доходов стран-экспортеров, что негативно скажется на их бюджетах и текущих счетах, а так-

же на обменных курсах в некоторых из этих стран (Иран, Алжир, Россия, Венесуэла и Нигерия). В этой области существуют риски финансовой стабильности. В этом контексте развивающиеся страны-импортеры нефти могут получить огромные выгоды от падения цен на нефть. В случае высоких цен на нефть: высокие цены на нефть отрицательно влияют на страны-импортеры, поскольку они повышают темпы инфляции и платежного баланса и могут привести к кризисам для валют некоторых слабых в финансовом отношении стран. Рост цен на нефть может повлиять на экономическое хозяйство и потребительские расходы, но влияние будет различным. Например, Европа имеет самую слабую позицию. Китай крупнейший поставщик нефти в мире, испытывает растущую инфляцию.

На рис. 4 показано влияние роста цен на нефть в богатых странах [15], что показано позитивным воздействием дохода на выпуск, который изменяет совокупную кривую предложения (AS), справа это называется эффектом дохода (Income Effect). Это также приводит к увеличению общего уровня цен (P). Высокие цены на нефть позволяют немедленно перевести богатство из стран-импортеров в страны-экспортеры, что положительно сказывается на объеме производства в этих странах. Однако это влияние зависит от того, что страны-производители будут делать с этим дополнительным доходом. Если он используется для покупки произведенных товаров и услуг, более высокие цены на нефть будут вызывать более высокий уровень активности в экономике, тем самым увеличивая национальное богатство и увеличивая спрос.

Однако предыдущая интерпретация пренебрегает нефтью как одним из важных факторов производственного процесса, поскольку рост цен приводит к сокращению ее использования, что приводит к снижению валового внутреннего продукта (Y). Это известно как стоимость воздействия производства (production cost). Он преобразует кривую (AS) влево. Корректировка кривой (AS) зависит от себестоимости производства и доходов.

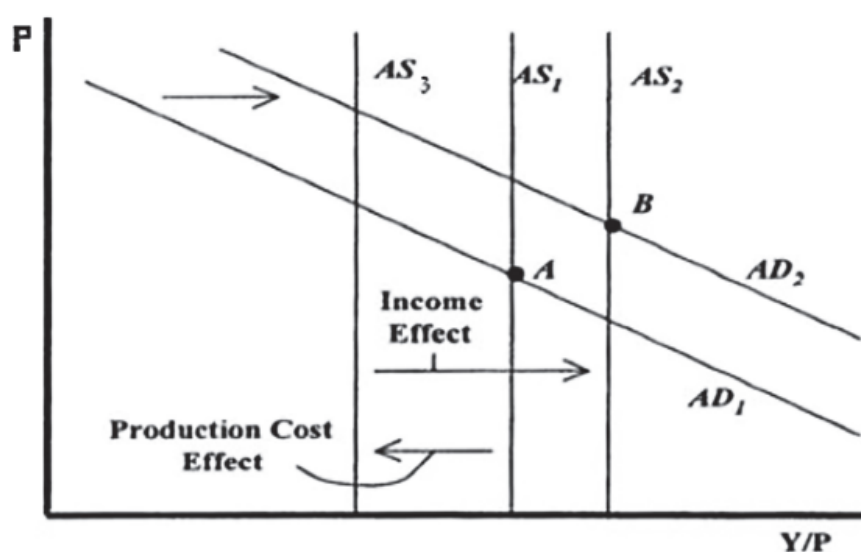


Рис. 4. Влияние высоких цен нефти на экономический рост в странах-экспортерах

Картина предполагает, что экономика экспортирует значительное количество нефти, чтобы влияние дохода было больше, чем стоимость производства. Этот сдвиг в кривой совокупного предложения в сочетании со смещением кривой совокупного спроса (AD) позволяет экономике достичь нового равновесия в точке (B) с более высоким уровнем благосостояния. Рост цен на нефть оказывает положительное влияние на экономику стран-производителей. Однако часть этой прибыли позже будет компенсирована потерями, вызванными отсутствием спроса

со стороны торговых партнеров из-за экономического спада, который будут испытывать страны-импортеры из-за роста цен на нефть, что приводит к импорту. Наибольшая опасность, с которой эти страны могут столкнуться в случае высоких цен на нефть, и продолжающийся рост – это низкий рост внутреннего ВВП в странах-потребителях, что приведёт к снижению спроса на нефть, а затем на цены. Высокие цены на нефть побуждают страны-импортеры выделять крупные бюджеты для новой разведки нефти, что снижает их цены.

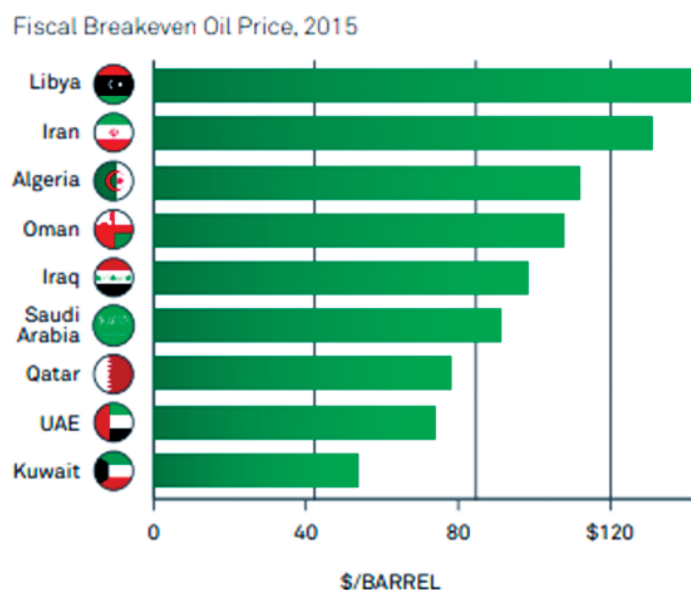


Рис. 5. Ориентировочная цена на нефть, которая достигла безубыточности в бюджетах стран-производителей в 2015 году

Рисунок 5 показывает, что большинство стран-производителей [16] строят свои бюджеты по ценам на нефть выше 80 долл. США за баррель, такие как: Саудовская Аравия, Ирак, Оман, Алжир, Иран и Ливия. ОАЭ и Катар строят свои бюджеты по ценам на нефть от 40 до 80 долларов США за баррель. Если цена на нефть превысит ожидаемую цену, это приведет к излишкам и дефицитам в балансе этих стран. Если цена на нефть будет больше, чем ее рыночная стоимость, то в этом году страны достигнут дефицита в этом году. Если нефть будет ниже ее рыночной стоимости они достигнут избытка в их балансе.

Самым большим победителем станут такие развивающиеся экономики, как Саудовская Аравия, чья добыча нефти составляет около 21 процента ВВП в 2016 году, что вдвое превышает показатель в России [17], Нигерия и Колумбия также могут быть бенефициарами этого роста. Поскольку увеличение доходов будет способствовать реформе бюджета этих стран, это позволит правительствам увеличить расходы и поддержать инвестиции. Индия, Китай, Тайвань, Турция, Египет и Украина станут одними из наиболее пострадавших стран, поскольку рост цен будет сжимать текущий счет, что побуждает некоторые страны повышать процентные ставки.

Меры по снижению влияния колебаний цен на нефть в странах-экспортерах

Снижение цен на нефть часто приводит к передаче богатства из стран-экспортеров нефти в страны с формирующимся рынком с высокими темпами сбережений, а также во многие другие страны, включая крупные развитые страны, некоторые из которых имеют тенденцию к снижению маржинальной тенденции. С глобальной точки зрения это говорит о низких мировых ставках сбережений и более высоких процентных ставках.

Согласно этому стандарту, нефтедобывающие страны можно разделить на три группы [18]:

1) Страны с валютными резервами, имеющие крупные иностранные активы (Саудовская Аравия, ОАЭ и Норвегия), которые могут финансировать свои бюджеты в случае низких цен на нефть.

2) Страны с денежными резервами и небольшими финансовыми активами, такие как Мексика, Малайзия, Оман, Бахрейн и Колумбия, должны прибегать к бюджетной экономии и внешним заимствованиям.

3) Страны с низкой ликвидностью и низким потенциалом заимствований более чувствительны к снижению цен на нефть, таких как Венесуэла и Нигерия. Что может вызвать крах в местной валюте и бегство руководителей капитала, что приведет к экономическому кризису в этих странах.

На ранних этапах снижения цен на нефть большинство стран принимало соответствующие меры по использованию своих сбережений для покрытия дефицита доходов от нефти. Поскольку это снижение стало очевидным, страны-экспортеры нефти значительно сократили расходы.

1. Ограничение государственных расходов.

Государственные расходы в большинстве стран растут из года в год, но, полагаясь на эффективные программы рационализации государственных расходов, контролируется финансовая безопасность, которая требует давления на ненужные расходы и экономическую приоритизацию государственных расходов.

2. Реструктуризация финансовых систем в странах-экспортерах нефти, особенно в развивающихся странах. Большинство финансовых систем этих стран должны развивать структуру и деятельность банковской системы таким образом, чтобы поощрять долгосрочные кредитные операции и уделять мало внимания налоговой осведомленности отдельных лиц.

3. Укрепление роли частного сектора.

Свобода инвестиций и производства частного сектора. С учетом сокращения правительственной роли всех секторов, которая должна осуществляться в области предоставления инвестиционных условий, пригодных для экономической деятельности, и сокращения государственных и бюрократических процедур для малых и средних экономических институтов.

4. Развитие рынков ценных бумаг и активизация сферы выпуска государственных ценных бумаг, необходимость

повышения уровня прозрачности и раскрытия информации на новых финансовых рынках, повышения эффективности их рынков, будет способствовать предоставлению реальных сбережений для финансирования дефицита бюджета.

5. Поиск новых источников дохода.

Там, где создание новых источников дохода является еще одним важным элементом, был запущен ряд перспективных планов, в частности, в странах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива, для применения НДС.

6. Поощрение прямых иностранных инвестиций, усиление конкуренции между инвесторами и оказание помощи развивающимся странам-экспортерам нефти в финансировании их бюджета.

7. Инвестиционные фонды или суверенные фонды.

Создание или расширение различных типов инвестиционных фондов (открытых, закрытых, суверенных, исламских) способствует сокращению финансовой ликвидности в периоды низких цен на нефть. Международные цены на нефть увеличивают приток иностранной валюты в страну, и поэтому следует использовать эту возможность для развития и увеличения финансирования инвестиционных фондов. Этот опыт практикуется в развитых странах, например, в норвежском фонде, и теперь в странах Персидского залива создаются такие суверенные фонды.

Многие страны-экспортеры нефти используют излишки денег из своих продаж нефти для создания суверенных фондов благосостояния, которые могут извлечь выгоду из них в периоды финансовых трудностей. Деля общую стоимость суверенного фонда благосостояния страны и ее бюджетного дефицита, можно оценить, за сколько лет этот фонд может выполнить свой бюджетный дефицит. Если эти страны не смогут покрыть свой дефицит через свои суверенные фонды, они могут прибегнуть к заимствованиям для покрытия этого дефицита. Если отношение общей задолженности по ВВП мало для страны, оно может прибегнуть к выдаче новых долгов, чтобы справиться с дефицитом в балансе [19].

Заклучение

Цены на нефть неизвестны в будущем. Следовательно, страны-экспортеры должны пересмотреть свою экономическую политику и оптимизировать использование этих излишков в поддержку перехода от экономики, которая зависит от нефти, к производительной экономике. За последние 10 лет экономический рост для этих стран был устойчивым. Слабость доллара снижает реальную стоимость мировых цен на нефть из-за осуществления в долларах большинства глобальных финансовых транзакций. Рост мировых цен на нефть увеличивает поток иностранной валюты в страну.

Таким образом, в балансе торговли появляется положительное сальдо, которое приводит к повышению курса национальной валюты. Это отрицательным образом воздействует на сектора, не относящиеся к нефтяному ресурсу, что является достаточной причиной для осуществления экономических реформ, которые повышают производительность и обеспечивают устойчивый рост в этом секторе, чтобы нивелировать от снижения нефтяных доходов и тем самым создать новые рабочие места, расширить и диверсифицировать экономическую деятельность.

Страны-импортеры и экспортеры нефти имеют историческую возможность воспользоваться низкими ценами на нефть, чтобы начать процесс реформ в области энергетической поддержки и режимах налогов на энергию. Правильное ценообразование на энергию поможет рационализировать потребление и снизить его негативное воздействие на окружающую среду. В странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах реформирование систем энергетической поддержки и энергетических налогов может обеспечить пространство для стимулирующих рост расходов в сферах образования, здравоохранения и инфраструктуры, а также программ для бедных. В развитых странах налоги на рабочую силу можно уменьшить и компенсировать за счет увеличения налогов на энергоносители.

Библиографический список

1. لي مربي لل "ارالود 90 إلى تارالود 3 نم ةيخي راتال طفنل راعسأ قلح ، ضايرل ةديرج (Газета «Аль-Эр-Рияд», Историческая цена на нефть от 3 до 90 долларов за баррель). – URL: <http://www.alriyadh.com/288300> (дата обращения: 20.01.2019).
2. Организация стран-экспортеров нефти. – URL: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/40.htm и <https://sa.investing.com/commodities/crude-oil> (дата обращения 20.01.2019).
3. Цены на нефть в разное время и как они менялись. URL: <http://droplak.ru/?p=4909> (дата обращения: 20.01.2019).
4. 2014 ربيع سـيـد 10 ، بر اجـتـلـا نم لـيـوط خـيـرات .. طفنل راعسأ تابلقـت ، طـسـوالا قـرـشـلا ةـديـرج . (Газета «Ближний Восток» Вазль Махди Колебания цен на нефть. Долгая история экспериментов. – 10 декабря 2014 года). – URL: <https://aawsat.com/home/article/239746/%D8%AA%D9%82%D9%84%D8%A8%D8%A7%D8%AA-%D8%A3%D8%B3%D8%B9%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D9%86%D9%81%D8%B7-%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%AE-%D8%B7%D9%88%D9%8A%D9%84-%D9%85%D9%86-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%AC%D8%A7%D8%B1%D8%A8> (дата обращения: 20.01.2019).
5. Бобылев Ю.Н., Приходько С.В., Дробышевский С.М., Тагор С.В. Факторы формирования цен на нефть. – М.: Институт экономики переходного периода, 2006.
6. Мировой рынок нефти. – URL: <http://www.ereport.ru/articles/commod/oil.htm> (дата обращения: 19.01.2019).
7. BBC, Enough UK oil reserves 'for at least 20 years of production. – URL: <https://www.bbc.com/news> (дата обращения: 18.01.2019).
8. Кондратов Д. Какие факторы воздействуют на динамику нефтяного рынка? // Общество и экономика. – 2013. – № 6. – С. 64–83.
9. لي مربي لل "ارالود 90 إلى تارالود 3 نم ةيخي راتال طفنل راعسأ قلح ، ضايرل ةديرج (Историческая цена на нефть от 3 до 90 долларов за баррель. – Газета «Аль-Эр-Рияд»). – URL: <http://www.alriyadh.com/288300> (дата обращения: 20.01.2019).
10. Разница между экономическим ростом и экономическим развитием. – 5 ноября 2015 г. – URL: http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/papers/cochrane_growth.pdf (дата обращения: 29.01.2019).
11. Mehdi Siamak MONADJEMI. Oil Price Rise and the Great Recession of 2008 // Expert Journal of Economics. – February 16, 2017. – URL: <http://economics.expertjournals.com/23597704-502/> (дата обращения: 29.01.2019).
12. Taxes on oil, 2018 OPEC. – URL: <https://asb.opec.org/index.php/interactive-charts/taxes-on-oil> (дата обращения: 20.01.2019).
13. Taxes on oil, 2018 OPEC. – URL: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/333.htm# (дата обращения: 29.01.2019).
14. ارخؤم طفنل راعسأ طوبه نع ةلئسأ ةعبس ، ةيдавـتـقالا ةـنـفـانـلا ، يـلـودـلا دـقـنـلا قـودـنـص يـدـتـنـم (Форум МВФ, «Экономическое окно». Семь вопросов о недавнем снижении цен на нефть) URL: <https://blog-montada.imf.org/?p=3350> (дата обращения: 29.01.2019).
15. S. Kirk Elwood, «Oil-Price Shocks: Beyond Standard Aggregate Demand/Aggregate Supply Analysis» // Journal of Economic Education, p. 384. – URL: <https://socionet.ru/publication.xml?h=repec:taf:jeduc:v:32:y:2001:i:4:p:381-386> (дата обращения: 29.01.2019).
16. Black Rock Investment Institute // Thomson Reuters and Oxford Economics. – 2015. – P. 08.
17. 2018 ، ربيعـتـكـا 03 ، ةـيـمـلـا اـلـا دـاـصـتـقالا يـلـع لـيـمـرـبـلـل 100\$ يـلـع اـلـا طفنل راعسأ عافترا ريثأت وه ام (Каково влияние более высоких цен на нефть выше 100 долларов за баррель в мировой экономике? // 03 октября 2018 года). – URL: <https://tradecaptain.com/ar/news> (дата обращения: 28.01.2019).
18. BlackRock Investment Institute // Thomson Reuters and Oxford Economics. – 2015. – P. 08.
19. International Monetary Fund Forum, Economic Window, Sovereign Wealth Funds in the New Era of Oil. – URL: <https://blogs.imf.org/> (дата обращения: 26.01.2019).

УДК 338.43.02

А. В. Шукаева

ФКУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний», Рязань, e-mail: av1905@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Ключевые слова: экономические ресурсы; качество жизни населения; конкурентное преимущество; деловой климат; инвестиции.

В статье рассматриваются современные проблемы эффективности использования экономических ресурсов с целью удовлетворения общественных потребностей, повышения уровня доходов и качества жизни населения. Россия занимает одно из ведущих мест в мире по уровню обеспеченности природно-экономическими ресурсами, которые являются значительными конкурентными преимуществами. Несмотря на это, объемы импорта продовольствия в Россию значительно выше объемов его экспорта. Неэффективное распределение и использование природно-экономических ресурсов приводят к снижению уровня доходов и качества жизни населения, усиливают социальное расслоение общества. По таким показателям, как производство ВВП и качество жизни населения Россия значительно уступает ведущим мировым державам. Повышению эффективности отечественной экономики, в первую очередь, способствует улучшение делового климата. Основная задача государства в данном случае – создание более благоприятных условий для привлечения квалифицированных специалистов и инвестиций в промышленность. Данному процессу также будет способствовать совершенствование федерального законодательства для реализации конкурентных преимуществ России на внутреннем и международном рынках.

Целью исследования является выявление некоторых аспектов повышения эффективности использования природно-экономических ресурсов, направленных на удовлетворение общественных потребностей, повышение уровня доходов и качества жизни населения.

Материалы и методы исследования

В качестве инструментария исследования использованы диалектический, системный, абстрактно-логический, монографический методы, методы экономических сравнений и статистического анализа.

Введение

Россия занимает ведущее место в мире по уровню обеспеченности природными ресурсами. На ее долю приходится около 20% земельных, лесных и водных ресурсов и мировых запасов газа. Эти ресурсы представляют собой значительные конкурентные преимущества, образовавшиеся благодаря географическому положению и природно-климатическим особенностям России. Реализация этих конкурентных преимуществ во многом зависит от эффективности государственной экономической политики, направленной на рациональное распределение ресурсов меж-

ду участниками рыночных отношений и целесообразное их использование для производства и удовлетворения потребностей общества.

Результаты исследования и их обсуждение

По обеспеченности земельными и лесными ресурсами Россия занимает первое место в мире, а по обеспеченности водными ресурсами – второе. Несмотря на наличие таких значительных преимуществ, объемы импорта продовольствия в Россию значительно выше объемов его экспорта (табл. 1).

Неэффективное распределение и использование природно-экономических ресурсов в России приводят к снижению уровня доходов и качества жизни населения, усиливают социальное расслоение общества, способствуют увеличению коррупции в органах государственной власти и управления.

Одним из ключевых показателей макроэкономического развития страны является ВВП (внутренний валовой продукт). Анализ изменения ВВП России в динамике (накопительным эффектом) позволяет выявить снижение показателя на 1,669%. При этом среднемировой показатель за тот же период увеличился на 17,2% (табл. 2).

Таблица 1

Экспорт и импорт продовольственных товаров и сырья для их производства в Российской Федерации в 2000–2018 гг., млрд долл. США [1]

Направления внешней торговли	Годы										
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Экспорт	1,6	4,5	8,8	13,3	16,8	16,3	19,0	16,2	17,6	20,7	24,86
Импорт	7,4	17,4	36,4	42,5	40,7	43,3	39,9	26,5	25,2	26,28	28,82

Таблица 2

Динамика ВВП Российской Федерации в 2013–2018 гг., % [2]

Годы	Фактически		Накопленным эффектом	
	Россия	Мир	Россия	Мир
2013	1,279	2,62	1,279	2,62
2014	0,747	2,86	2,026	5,48
2015	–3,746	2,86	–1,72	8,34
2016	–1,849	2,51	–3,569	10,85
2017	0,4	3,15	–3,169	14
2018	1,5	3,2	–1,669	17,2

По данным МВФ в 2018 году Россия по-прежнему находилась за пределами десятки экономически развитых стран мира и занимала 12 место, уступая таким странам, как Бразилия, Франция, Индия. За прошедший год доля РФ в мировом ВВП составляла всего 1,85 %. Для сравнения, самая крупная экономика мира – США – превышает российскую в 13 раз, а экономика Китая – в 9 раз. Международный Валютный Фонд для оценки благосостояния той или иной страны использует параметр – ВВП на душу населения. По данному показателю Россия в общем списке стран мира в 2018 году заняла 73 позицию, что на одну ступеньку выше, чем в предыдущем году. Отставание от лидирующих развитых государств остается, по-прежнему, очень значительным.

Заслуживает внимания показатель качества жизни населения, одна из методик определения которого базируется на данных крупнейшей в мире базы пользовательского контента Numbeo. Индекс качества жизни оценивался по нескольким критериям при помощи онлайн-исследований [3].

Индекс качества жизни (чем выше, тем лучше) является оценкой качества жизни в целом. При расчете данного показателя используется эмпирическая формула, которая учитывает индекс по-

купательной способности (чем выше, тем лучше), индекс загрязненности (чем ниже, тем лучше), индекс соотношения цен на недвижимость и доходов населения (чем ниже, тем лучше), индекс стоимости жизни (чем ниже, тем лучше), индекс безопасности (чем выше, тем лучше), индекс здравоохранения (чем выше, тем лучше), индекс учитывающий время в пробках (чем ниже, тем лучше) и индекс климата (чем выше, тем лучше).

В табл. 3 представлены основные показатели объема ВВП и качества жизни населения в ведущих странах мира за 2018 год.

Как видим, по объему ВВП Россия занимает 12-е место в мире, по объему ВВП на душу населения – 73-е место, а по качеству жизни населения – 56-е место в мире. Эти показатели свидетельствуют о неэффективности распределения и использования экономических ресурсов общества.

Россия обладает огромным объемом экономических ресурсов, которые могут быть использованы для построения эффективной экономической системы, но, к сожалению, эти ресурсы используются нерационально. Известно, что Япония почти не обладает полезными ископаемыми, но эффективное использование других экономических ресурсов позволило ей занять ведущее место в мировом промышленном производстве.

Таблица 3

Основные показатели производства ВВП и качества жизни населения
в 15-ти ведущих странах мира за 2018 год [2, 3]

№ п/п	Страны	Объем ВВП		Рейтинг стран (место в рейтинге)	
		всего, млрд долл.	на душу насе- ления, долл. на 1 чел.	по объему ВВП на душу насе- ления	по индексу качества жизни населения
1.	США	20 513,32	61053,67	6	10
2.	Китай	13 457,26	9559,92	70	62
3.	Япония	5070,62	36317,74	26	9
4.	Германия	4029,14	44408,42	19	7
5.	Великобритания	2808,89	45111,11	17	18
6.	Франция	2794,69	40039,74	22	23
7.	Индия	2689,94	2026,74	141	49
8.	Италия	2086,67	31570,04	27	35
9.	Бразилия	1909,44	7690,46	81	61
10.	Канада	1733,70	43306,2	20	19
11.	Южная Корея	1655,32	27999,24	31	31
12.	Россия	1576,55	9264,27	73	56
13.	Испания	1437,36	28841,1	29	17
14.	Австралия	1427,34	52643,48	13	4
15.	Мексика	1199,69	9321,69	71	47

Трудовые и инвестиционные ресурсы (капитал), как известно, являются мобильными факторами производства. Если условия для использования этих ресурсов в других странах лучше, (зарплата выше, процентные ставки лучше, рисков меньше и т.д.), то эти ресурсы всегда будут перемещаться в те страны, где им созданы такие условия. Повышению эффективности отечественной экономики, в первую очередь, способствует улучшение делового климата. На счетах российских организаций, согласно данным Центробанка, лежит больше 20 трлн рублей. Следовательно, необходимы условия для обеспечения инвестиционной активности. Улучшение делового климата – это, прежде всего, реализация предпринимательских способностей и деловой активности, которые реализуются квалифицированным персоналом. Основной задачей государства в данном случае является создание более благоприятных условий для привлечения квалифицированных специалистов и инвестиций. Чрезмерная бюрократизация на различных уровнях власти является существенной проблемой, которая влияет на эффективность использования экономических ресурсов. На федеральном уровне принимаются решения

об устранении излишних барьеров для ведения бизнеса, а на местах фактически наблюдается обратный процесс [4].

В условиях глобальной конкуренции за рынки сбыта очень важно своевременно выявлять факторы, влияющие на развитие отраслевых рынков, с тем, чтобы оперативно реагировать на их изменения, разрабатывая и принимая эффективные решения для сохранения и укрепления своих позиций на внутреннем и международном рынках.

Во многих странах принимаемые законы и программы способствуют более эффективному использованию трудовых, финансовых и природных ресурсов. К сожалению, в России из-за непрофессионализма многих чиновников, принимающих участие в подготовке и принятии законов, программ и других управленческих решений, напротив, создаются дополнительные барьеры для бизнеса и населения. Невозможно добиться лидерства в глобальной экономике с недостаточно эффективным государственным управлением. В информационном обществе определяющее значение для повышения эффективности экономики приобретают правовые средства. Согласно результатам социологических исследований, по мнению граждан около

30% норм права неэффективны. Каждая третья норма права, регулирующая предпринимательские отношения в обществе, снижает эффективность государственного управления, конкурентоспособность экономики страны и должна быть изменена. Качество государственного управления и конкурентоспособность экономики могут быть улучшены за счет повышения эффективности правовых средств. Кардинально повысить эффективность отечественной экономики можно, совершенствуя государственную политику и государственное регулирование экономикой. Основу экономики современного государства образуют три сектора: сектор государственной экономики, коммерческий сектор, некоммерческий сектор. Изменение государственной политики и государственного регулирования каждого из этих трех секторов позволит создать качественно новую модель экономического развития. Характерной особенностью экономической модели развития в развитых странах является использование инструментов индикативного планирования на микро- и макроэкономическом уровнях [4]. В то же время Россия полностью отказалась от принципов государственного планирования экономики и не создала эффективного механизма функционирования рыночной модели экономического развития [4].

Зарубежный опыт показывает, что наиболее эффективно используются

трудовые ресурсы в китайской модели экономического развития, основанной на тесном взаимодействии власти, бизнеса и науки. В отличие от России, природные ресурсы здесь ограничены, но грамотная экономическая политика позволяет Китаю обеспечить высокие темпы экономического развития и значительно повысить уровень доходов и качество жизни населения.

Выводы

Развитие экономики должно быть ориентировано на человека, обеспечение его безопасности, защиту его жизни и здоровья, охрану окружающей среды, создание благоприятных условий для жизни и деятельности человека, создание устойчивых социальных структур. Эффективность государственного управления может быть повышена путем совершенствования регулирования предпринимательской деятельности, реализацией конституционных основ социального государства, норм гражданского законодательства. Эффективное взаимодействие органов власти, бизнеса и науки с учетом региональных особенностей и тенденций развития глобализации и интеграции на мировых товарных рынках представляется важнейшим направлением рационального использования природно-экономических ресурсов общества для повышения уровня доходов и качества жизни населения России.

Библиографический список

1. Федеральная таможенная служба. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26258. (дата обращения: 11.02.2019).
2. ВВП на душу населения стран мира 2018: [Электронный ресурс]. – URL: https://fincan.ru/articles/51_vvp-na-dushu-naselenija-stran-mira-2018/. (дата обращения: 11.02.2019).
3. Рейтинг стран мира по уровню жизни населения [Электронный ресурс]. – URL: https://kakdobratsyado.ru/rejting-stran-mira-po-urovnyu-zhizni-naseleniya/#_2018_Numbeo. (дата обращения: 11.02.2019).
4. Данилов И.П., Ладыкова Т.И. Глобальные вызовы и угрозы в пространстве экономической теории и индикативного планирования // Вестник Российского университета кооперации. – 2018. – №1 (31). – С. 17–20.

УДК 332.1

Д. Б. Эрендженова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: uralan-danara@yandex.ru

С. А. Акиева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: s_akieva97@mail.ru

Т. В. Арбунова

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: arbynova4881@gmail.com

А. А. Кукуева

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: alevtina.kukueva@mail.ru

А. Л. Дармаев

ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»,
Элиста, e-mail: Dar.art18@gmail.com

ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОД

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, зарубежный опыт, инновации, НТП, сельское хозяйство, эффективное развитие.

Мировой опыт научно-технического прогресса в сельском хозяйстве показывает, что аграрный сектор располагает значительным инновационным потенциалом. В целях определения направлений стимулирования инновационной деятельности в аграрной сфере изучен опыт зарубежных стран. В развитых странах преимущественный прирост сельхозпроизводства обеспечивается благодаря реализации научно-технических достижений. Вследствие этого государственная поддержка, особенно в сфере стратегических направлений НТП и фундаментальных исследований, а также при распространении научно-технических идей стала важнейшей составляющей финансовой основы инновационного развития. Анализ предпринимаемых государственных мер в развитых странах показал, что для развития сельского хозяйства необходимо использовать следующие факторы: целевое бюджетное финансирование АПК; формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе; усиление роли государственных организаций в активизации инновационной деятельности; разработка региональных инновационных программ развития АПК; совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Анализ опыта стран с развитым сельским хозяйством свидетельствует, что государственная политика в области АПК является ключевым фактором для развития сельского хозяйства. Набор методов и средств государственного регулирования инновационного процесса достаточно широк, хотя его варианты и решения в разных странах имеют свои особенности.

Усиление роли государства в процессах, связанных с организацией и поддержкой кооперации на всех стадиях внедрения инноваций на совре-

менном этапе связано с поощрением государством межфирменной кооперации, сотрудничеством университетов с промышленностью, возглавленным кооперационных объединений или вхождением в их состав. Государственная активность в сфере НИОКР, являясь составной частью экономической политики преследует решение таких общих, задач, как экономический рост, увеличение занятости, улучшение конкурентных позиций страны, экологии и т. д.

Способность предприятий внедрять инновации – создавать перспективную

продукцию, проникать в новые сферы бизнеса стала в современных условиях определять в значительной степени конкурентоспособность и на внутреннем, и на международном рынке.

В целом государственное стимулирование инновационных процессов в зарубежных странах осуществляется наиболее важными тремя основными методами: налоговое стимулирование (налоговые скидки, каникулы, зоны, кредит и т. п.); стимулирование через амортизационную политику; прямые бюджетные дотации компаниям, осваивающим новые виды продукции.

В основе научно-технической политики США хорошо развитая институциональная структура. Особенность американской структуры управления НТП заключается в тесном взаимодействии государства и частного бизнеса. Значителен удельный вес смешанных, финансируемых за счет государственных и частных источников организаций.

Такие организации включают – Национальный центр промышленных исследований, Национальную академию наук, Национальную техническую академию и Американскую ассоциацию содействия развитию науки. Важной чертой инновационного механизма является контактирование государственных и частных институтов в области НИОКР.

Выражая интересы крупнейших производителей, частные организации, работающие в сфере НИОКР, обеспечивают обратную связь с государственными органами, предоставляя им информацию, свидетельствующую об эффективности или неэффективности для бизнеса проводимых ими мероприятий и принимаемых ими мер, а бизнесу – об экономической политике государства. Частные организации играли важную роль, когда формировалась современная модель государственного управления научно-технического развития страны [2].

Венчурный бизнес можно отнести к разряду экономических «открытий», совершенных США. Американский инновационный процесс имеет свою особенность, характеризуемая бурным ростом количества занятых поиском и разработкой новых идей, их внедрением и «стартовым» производством

малых и средних фирм. Государственные органы США создали благоприятные налоговые и кредитные условия для функционирования венчурных фирм и способствовали образованию единого для всей страны рынка венчурного капитала [1].

Современная концепция научно-технического развития Японии была создана японским правительством, которое в послевоенное время разработало долгосрочные прогнозы по развитию национальной экономики, определило приоритетные отрасли и сферы НИОКР. Возглавляет систему государственного управления НТП Совет по делам науки, главой которого является премьер-министр. Он состоит из руководителей ряда министерств, а также представителей крупнейших частных промышленных корпораций. Советом по делам науки формулируется стратегическая линия научно-технического развития страны и определяются размеры государственных бюджетных расходов на НИОКР.

В основе Японской модели государственного регулирования НТП конца 70-х – начале 80-х гг. следующее: долговременная программа научно-технического развития страны; опорой являются крупные корпорации в реализации научно-технической политики; стимулируется преимущество прикладных исследований и разработок; поощряются активные закупки лицензий за рубежом.

Наиболее серьезным изменением, которое произошло в концепции государственного регулирования НТП Японии в 80-е гг., это то, что правительство этой страны решило сделать ее одним из мировых лидеров уже в ближайшее десятилетие в новейших отраслях, которые еще окончательно не сформированы.

Научно-техническая политика – это ядро всей экономической стратегии государства. Для достижения поставленной задачи Совет по науке решил увеличить государственные расходы на НИОКР с 2,5 до 3,5% ВВП. Все возрастающая часть средств по решению Совета, следует использовать на то, чтобы финансировать фундаментальные исследования и генерировать принципиально новые

идеи. Приоритеты государственной политики исходили из желания превратить Японию из импортера лицензий в экспортера, не отказываясь при этом от приобретения ценного мирового опыта.

В связи с изменением стратегии государства изменилась и стратегия ведущих японских компаний и, если она раньше была нацелена на вытеснение иностранных конкурентов с рынка за счет таких параметров, как дешевизна и высокое качество, то теперь стратегической задачей становится формирование новых рынков с одновременным сохранением низких цен и высокого качества новой продукции.

Национальным государственным органам ведущих европейских стран – Германии, Великобритании, Франции, отводится значительная роль в формировании потенциала научно-технического развития, поддержке корпораций, способных поднять конкурентоспособность собственной продукции и экономики страны в целом. Хотя в западноевропейских странах управленческие структуры не единообразны и принципы макроэкономической политики и тактические цели различаются, существует много общих для этих стран моментов.

В этих странах научно-техническая концепция государства построена на базе стимулирования «национальных чемпионов», к которым относятся небольшое число крупных корпораций, способных выдержать конкуренцию с ведущими фирмами США и Японии. Поэтому основная часть государственных средств, выделяемых на промышленные НИОКР приходится на эти корпорации [5].

К многообразным примерам такого сотрудничества, имеющим место в европейских странах можно отнести совместные государственно-частные институты и лаборатории, кооперацию ученых, разработку совместных программ и проектов, информационный взаимообмен. Еще в 80-х годах прошлого века в поисках механизмов, позволяющих ускорить процесс технологических нововведений, являющийся условием, без которого невозможно осуществить структурную перестройку национальных экономик и повысить их конкурентоспособность, правительствами ведущих стран предприняты

меры, позволяющие быстрее и эффективней внедрять в экономику результаты НИОКР государственных исследовательских организаций.

Западноевропейская научно-техническая политика в 80-е годы имела своей главной особенностью государственное регулирование крупномасштабных программ на международном (в основном, межевропейском) уровне. Роль ЕС, которую оно играло в вопросах, связанных с координацией научно-технического развития стран Сообщества, прежде всего, в новейших отраслях, возросла и стала более заметной. Согласно мировой практике, нормальное и результативное функционирование науки вообще, а аграрной – тем более, невозможно без стабильно растущего финансирования.

Любое государство, любая нация добивается прогресса в своем развитии, если обеспечивается систематический рост вложений в науку. К важному направлению, способствующему эффективности инновационного процесса можно отнести информатизацию. Для развитых стран характерно наличие действующей сети консультационных и инжиниринговых фирм, которые действуют как на коммерческих условиях, так и за счет средств государственного бюджета.

Создание финансируемых государством консультативных служб является одной из форм государственной поддержки сельских товаропроизводителей. Консультационная служба США входит в структуру Министерства сельского хозяйства. При университетах, сосредотачивающих исследовательскую и учебную (образовательную) деятельность существует региональная консультационная служба. Исследовательские и консультационные программы финансируются как из федерального бюджета, так и бюджета штатов.

В качестве примера, интересного с точки зрения организации, можно привести сельскохозяйственное консультирование в Польше. В соответствии с соглашением, которое было заключено правительством Польши и Комиссией Европейского Сообщества (Союза) образован Фонд программ помощи сельскому хозяйству (FAPA) в рамках программы

помощи для стран Центральной и Восточной Европы – PHARE. Этой программой предусматриваются главным образом консультации, обучение, научные исследования и организаторскую работу. Происходит перенос центра тяжести информационно-консультационной службы (ИКС) с консультирования технологического на консультирование социальное и организационно-экономическое [4].

Для большинства развитых стран, в особенности для США, характерно активное развитие в последнем десятилетии особого вида предпринимательства, которое специализируется на научно-инновационной деятельности. Реализация потребностей в предпринимательской деятельности ученых, инженеров, изобретателей в сфере производства, освоения, коммерциализации новых научно-технических идей сформировались в условиях, прежде всего, сферы малого бизнеса, явившегося главным носителем «инновационного предпринимательства». Множество малых инновационных предприятий стали дополнять деятельность традиционных научно-исследовательских и конструкторских комплексов промышленных корпораций, университетов, бесприбыльных организаций, государственных лабораторий, различных целевых (временных) структур. Не располагая таким же уровнем ресурсного обеспечения, как эти предприятия, малые предприятия, действующие в научно-инновационной сфере, находятся в выигрышном положении в части возможностей максимального раскрепощения творческого потенциала и инициативы научно-технических работников.

Научно-техническое малое предприятие располагает возможностью связывать труд своих работников с конечными результатами, и удовлетворять их экономические интересы. Следовательно, из зарубежного опыта следует, что сети инновационно-предпринимательских структур, формирующиеся вокруг крупных научно-исследовательских учебных центров способствует включению, осуществленным ими научно-технических разработок, их ученых и преподавателей в ин-

новационную сферу Развитие малого инновационного предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой это, в первую очередь, активная его поддержка со стороны государства. Наиболее последовательной политикой в этой области владеет США.

Главное в государственной политике в этой области заключается в том, чтобы создать своего рода «инновационный климат», т.е. обеспечить благоприятные экономические, правовые, организационные, психологические и другие условия для того, чтобы стимулировать появление и развитие новых фирм и, в первую очередь тех, которые заняты генерированием, освоением и коммерциализацией научно-технических нововведений.

Льготное кредитование – важнейший механизм, который стимулирует инновационное развитие. К примеру – в Италии Фондом технологических нововведений могут выдаваться льготные кредиты сроком на 15 лет. При этом, 80 % от общей суммы кредита выделяется в ходе реализации программы и оставшиеся 20 % – на стадии завершения. В систему финансового регулирования инноваций входит также страхование займов. Гарантом 90 % ссуд, предоставленных коммерческими банками малым предприятиям, в США выступает администрация по делам малого бизнеса. Существующая в Германии и Великобритании система страхования кредитов дает гарантии на возврат 80 % стоимости заказа частным банкам на период от 15 до 23 лет [3].

Всеми странами практикуется применение таких методов поддержки малого инновационного бизнеса, как льготное налогообложение на всех инновационных стадиях и ускоренная амортизация, позволяющие добиваться сокращения величин налоговых выплат, поскольку часть прибыли уходит на издержки. К примеру, в Японии размер ускоренной амортизации равен 14 % первоначальной стоимости оборудования.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно

наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки и вытеснять национальных товаропроизводителей. Опыт стран с развитой рыночной эко-

номикой свидетельствует о том, что наука, наукоемкие технологии, активная инновационная деятельность являются исходной движущей силой всей хозяйственной жизни, и преимущественный прирост сельхозпроизводства обеспечивается благодаря реализации научно-технических достижений.

Библиографический список

1. Ермолова О.В. Институциональные факторы инновационного развития агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iagpran.ru> (дата обращения: 03.02.2019).
2. Максимова Т.П. Институциональные преобразования в аграрной сфере России // Российское предпринимательство. – 2017. – № 7-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-preobrazovaniya-v-agrarnoy-sfere-rossii> (дата обращения: 03.02.2019).
3. Матюшок В.М. Инновационная экономика в странах ЕС: формирование и методы ее количественной оценки // Экономика природопользования. – 2012. – № 2. – С. 118–141.
4. Шатохин, М. Состояние конкурентоспособности сельскохозяйственного производства // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – № 1. – С. 34–36.
5. Шутьков, А.А. Аграрная политика: проблемы и пути решения // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 5. – С. 48–63.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.7

Ф. Я. Полонкеева, М. И. Китиева, М. А. Орцханова

Ингушский государственный университет

**ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Ключевые слова: конкуренция, правовая система, эффективность, правовой институт, арбитражный суд.

Конкуренция – ключевая категория рыночных отношений, которая заключается в соперничестве субъектов рыночной экономики за лучшие условия производства, выгодное положение на рынке спроса и предложения. К сожалению, конкуренция не всегда проходит в рамках закона. Часто различные виды недобросовестной конкуренции, целью которых является распределение собственных продуктов среди других, получение прибыли, встречаются незаконным путем и портят репутацию конкурента. Любые действия, противоречащие законодательству, обычаям делового оборота, требованиям респектабельности, направленные на получение преимуществ на рынке товаров и услуг, признаются недобросовестной конкуренцией. И, соответственно, они могут вызвать убытки или негативно повлиять на деловую репутацию конкурентов.

Защита от недобросовестной конкуренции признана составной частью охраны промышленной собственности в самом начале прошлого века. Однако к осознанному правовому регулированию конкурентных отношений законодатель подошёл только в конце XX века. В настоящее время за соблюдением антимонопольного законодательства осуществляет ФАС, посредством своих территориальных управлений. В случае выявления нарушения, ФАС принимает меры для их прекращения, защищает нарушенные права, а также привлекает нарушителя к ответственности.

Российским законодательством установлена административная, а также уголовная ответственность за те деяния, которые попадают под определение недобросовестной конкуренции.

Появление правового института – института защиты от недобросовестной конкуренции явилось необходимым шагом на пути к развитию рыночных отношений и для эффективного урегулирования споров между субъектами бизнеса, которые возникают вследствие использования недопустимых методов конкуренции.

Главной особенностью рыночной экономики является свобода выбора: производитель свободен в выборе производимой продукции, потребитель – в приобретении товара, а работник – в выборе места работы и т. п. Но свобода выбора не всегда обеспечивает экономический успех автоматически. Он должен завоевываться в конкурентной борьбе. Отстаивание правового регулирования от темпов социально-экономического развития явилось одним из факторов, обусловившим появление и широкое распространение нового направления исследований правовых институтов [2]. *Цель правового регулирования* состоит в том, чтобы поведение и действия людей совершались в соответствии с нормами права, чтобы в обществе складывались отношения, зафиксированные в нормах

права, чтобы в результате действия норм социальные процессы протекали в направлениях, выгодных обществу [3].

Защита от недобросовестной конкуренции признана составной частью охраны промышленной собственности в самом начале прошлого века. Однако к осознанному правовому регулированию конкурентных отношений законодатель подошёл только в конце XX века. В настоящее время за соблюдением антимонопольного законодательства осуществляет ФАС, посредством своих территориальных управлений. В случае выявления нарушения, ФАС принимает меры для их прекращения, защищает нарушенные права, а также привлекает нарушителя к ответственности.

Российским законодательством установлена административная, а также

уголовная ответственность за те деяния, которые попадают под определение недобросовестной конкуренции.

С момента принятия первого Закона о конкуренции 1991 г. разрешение споров о недобросовестной конкуренции, в том числе включено в полномочия административного регулятора. Вместе с тем, особенно в сфере интеллектуальных прав, правообладатель вправе выбрать альтернативные с точки зрения первичности способы правовой защиты от недобросовестной конкуренции, а именно право на обращение в антимонопольный орган либо в суд.

Административно-правовой порядок защиты от недобросовестной конкуренции направлен на выявление и пресечение самого правонарушения, а также привлечение виновных лиц к административной ответственности. Правовой инструментариий в виде полномочий антимонопольного органа способствует эффективности осуществления такой защиты и обеспечивает перспективность обращения за такой защитой.

В то же время, исходя из Закона о защите конкуренции (ст. 37) и правовой позиции Пленума ВАС РФ антимонопольный орган не вправе разрешать гражданско-правовые споры хозяйствующих субъектов в части спора о возмещении убытков [1].

Так, согласно ст. 37 Закона о защите конкуренции, лица, права и интересы которых нарушены в результате нарушения антимонопольного законодательства, вправе обратиться в установленном порядке в суд, арбитражный суд с исками, в том числе с исками о восстановлении нарушенных прав, возмещении убытков, включая упущенную выгоду, возмещении вреда, причиненного имуществу [1].

Поскольку указанный порядок защиты подразумевает под собой проведение антимонопольным органом соответствующего расследования, то бремя доказывания, хотя, преимущественно и лежит на заявителе, но также в определенной степени является задачей и регулятора (в особенности в рамках рассмотрения возбужденного антимонопольного дела).

В арбитражном процессе распределение бремени доказывания осуществляется пропорционально с учетом требования доказать наличие всех обстоя-

тельств, на которые ссылаются в споре лица, участвующие в деле.

В этой связи, частыми в правоприменительной практике являются случаи последовательного обращения хозяйствующих субъектов в антимонопольный орган, а после принятия антимонопольным органом обвинительного решения – в арбитражный суд с иском о возмещении убытков. Однако административная ответственность применяется в случае совершения действий, наказание за которые не предусмотрены уголовным законодательством. В этом случае на нарушителя может накладываться только штраф в пределах 500 тысяч рублей. В некоторых случаях его размер может быть пропорциональным выручке, полученной от незаконной реализации товара.

Прежде чем прекратить нарушение и взыскать штраф, ФАС передает материал на рассмотрение комиссии, которая также заслушивает позиции сторон. Изучив материалы, она определяет степень неправомерности в действиях конкурента и решает, нужна ли административная защита от недобросовестной конкуренции. Его можно обжаловать в досудебном порядке или суде. За некоторые действия, направленные на незаконное устранение конкурентов или улучшение собственных показателей, предусмотрены меры защиты в уголовном законодательстве. Законодательство упоминает о возможности причинения имущественного вреда в виде убытков отдельным лицам (хозяйствующим субъектам и потребителям). Убытки конкурента могут выражаться, как правило, в потере или уменьшении прибыли за счет неправомерных действий, направленных на отвлечение клиентуры от потерпевшего. Убытки потребителей (покупателей) в виде реального ущерба возникают в основном вследствие введения их в заблуждение относительно существенных характеристик продаваемых товаров (качества, состава, свойств и т. д.). Последствием недобросовестной конкуренции может быть также причинение нематериального вреда в виде ущерба деловой репутации.

Однако для признания конкретных действий недобросовестной конкуренцией и их пресечения не требуется

в обязательном порядке устанавливать наличие убытков или ущерба деловой репутации. Такое наличие должно доказываться при применении к правонарушителю гражданско-правовой санкции в виде возмещения убытков.

При установлении недобросовестной конкуренции необходимо учитывать наличие на соответствующем рынке конкурентных отношений (конкурентной ситуации), т. е. когда имеются другие реальные или потенциальные конкуренты, производящие или реализующие аналогичные (взаимозаменяемые) товары (работы, услуги). В то же время не обязательно, чтобы недобросовестный конкурент и потерпевший находились между собой в конкурентных отношениях.

Если вы не уверены в наличии доказательств, достаточных для защиты своей правоты, лучше сразу обратиться в патентное бюро. Специалисты в данной области проанализируют сложившуюся ситуацию и расскажут, на что нужно обратить внимание, и представят ваши интересы перед комиссией. Если решение будет вынесено не в вашу пользу, они также составят и направят исковое заявление в суд, и защитят ваши права во время рассмотрения дела.

О правовой защите от недобросовестной конкуренции следует позаботиться ещё до совершения незаконных действий со стороны конкурентов. Это поможет избежать значительных убытков и отстоять вашу правоту в суде в случае нарушений. Прежде всего, нужно обязательно зарегистрировать логотип и бренд. Если средства индивидуализации разрабатывал сторонний исполнитель, включите в договор пункт об ответственности за уникальность и повторную продажу разработки. Для того, чтобы вовремя выявить факт нарушения, необходимо регулярно проводить мониторинг рынка. Если были выявлены нарушения, то зафиксируйте их с помощью фото- или видеосъёмки. Используйте зарегистрированный товарный знак и не допускайте, чтобы он не использовался в течение 3-х лет. В таком случае ваш конкурент может подать иск в суд о досрочном прекращении его охраны [4].

Если конкуренты совершают против вас недобросовестные действия, которые

привели к убыткам, не стоит прибегать к правилам нечестного соперничества. Это, в свою очередь, может привести к применению наказания. Защититься от недобросовестной конкуренции можно двумя способами, предусмотренными законодательством: подача жалобы в территориальный орган Федеральной антимонопольной службы и подача искового заявления в арбитражный суд. Федеральная антимонопольная служба уполномочена рассматривать жалобы по факту недобросовестной конкуренции, возбуждать на их основании административные дела о нарушении антимонопольного законодательства, выносить предписания нарушителям и налагать взыскания в виде административного штрафа. В жалобе необходимо перечислить действия недобросовестного конкурента и указать обстоятельства, при которых они были совершены, а также правовые доводы. При этом желательно ссылаться на административное законодательство и практику рассмотрения подобных вопросов. После подачи жалобы будет возбуждено дело о нарушении антимонопольного законодательства и защите от недобросовестной конкуренции. Его рассматривает специальная комиссия. Нужно иметь в виду, что срок давности привлечения к административной ответственности составляет один год, поэтому важно вовремя обратиться за юридической поддержкой к специалисту по патентным спорам. Помощь адвоката нужно и если вы заинтересованы в объективном рассмотрении вашей претензии в комиссии ФАС. В особенности это важно, если в дальнейшем будет предъявляться иск о возмещение причинённого ущерба. Специалист не только проконсультирует и даст ответы на возникшие вопросы, но и представит доводы во время заседания комиссии. Он также проследит, чтобы рассмотрение вопроса было объективным, а расследование по жалобе – полным. Если ваша жалоба будет удовлетворена, расходы на услуги адвоката можно компенсировать с нарушителя в судебном порядке.

В арбитражный суд целесообразно подавать иск одновременно с обращением в антимонопольный орган, так будут увеличены шансы привлечения нарушителя к ответственности. Иск подаётся

в общем порядке, обязанностью истца является доказать причинно-следственную связь между действиями недобросовестного конкурента и причинённым ущербом. Обращение в суд позволит взыскать с нарушителя ущерб, причинённый правообладателю. Участие в судебном процессе адвоката снимет с вас обязанность самостоятельно за-

щищать свои права и доказывать вину нарушителя – это сделает специалист. Он также подготовит исковое заявление и соберёт доказательства недобросовестной конкуренции. Помощь адвоката позволит сэкономить время и средства, одержать победу в суде и компенсировать причинённый вред даже в наиболее сложных ситуациях.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (последняя редакция).
2. Полонкеева Ф.Я., Бузуртанова М.А. Эффективность механизма правового регулирования // *Colloquium-journal*. – 2018. – № 13-10 (24). – С. 36–37.
3. Полонкеева Ф.Я., Веджижева Л.М. Направления исследований правовых институтов с позиций экономической обусловленности права // *Colloquium-journal*. – 2018. – № 13-10 (24). – С. 43-44.
4. Полонкеева Ф.Я., Китиева М.И., Орцханова М.А. Взаимодействие конституционного права и экономики // *Colloquium-journal*. – 2018. – № 11-9 (22). – С. 23–25.
5. Полонкеева Ф.Я., Китиева М.И., Орцханова М.А. Государственная политика обеспечения конкурентоспособности российской экономики // *Colloquium-journal*. – 2018. – № 11-9 (22). – С. 27–28.
6. Тикин В.С. Конкуренция всегда недобросовестная // *Вопросы теории*. – 2008. – № 2 – С. 8.